

# ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ: ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ, ПРАВО



**Науковий журнал**

Виходить 6 разів на рік  
Заснований у січні 2010 р.  
Журнал визнано ДАК України  
як фахове видання з економічних наук

**№2 (85)  
2016**

## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

*Головний редактор*

**МАЗАРАКІ Анатолій Антонович**, д. е. н., професор КНТЕУ

*Заступник головного редактора*

**ПРИТУЛЬСЬКА Наталія Володимирівна**, д. т. н., професор КНТЕУ

*Відповідальний секретар*

**МЕЛЬНИЧЕНКО Світлана Володимирівна**, д. е. н., професор КНТЕУ

*Члени редакційної колегії*

*з економічних наук:*

**БСЛОСТЄЧНИК Григорій Леонович**, д. е. н., професор Молдавської економічної академії

**БЛАНК Ігор Олександрович**, д. е. н., професор КНТЕУ

**БОЙКО Аліна Василівна**, д. е. н., доцент КНТЕУ

**ВОЛОСОВИЧ Світлана Василівна**, д. е. н., професор КНТЕУ

**ГЕЄЦЬ Валерій Михайлович**, д. е. н., професор Інституту економіки та прогнозування НАН України

**ГОСПОДАРОВІЧ Анджей**, д. е. н., професор Вроцлавського економічного університету (Польща)

**ГУЖВА Ігор Юрійович**, к. е. н., доцент КНТЕУ

**ДОБІЯ Мечислав**, д. е. н., професор Краківського університету економіки (Польща)

**ДУБОВИК Тетяна Віталіївна**, д. е. н., доцент КНТЕУ

**КАЛЮЖНА Наталія Геннадіївна**, д. е. н., доцент КНТЕУ

**КВАЧ Ярослав Петрович**, д. е. н., доцент Одеського інституту фінансів КНТЕУ

**ЛАЦЕ Наталія**, д. е. н., професор Ризького технічного університету (Латвія)

**МЕЛЬНИК Тетяна Миколаївна**, д. е. н., професор КНТЕУ

**ОНИЩЕНКО Володимир Пилипович**, д. е. н., професор КНТЕУ

**ПАНКОВ Дмитро Олексійович**, д. е. н., професор Білоруського державного економічного університету (Мінськ)

**ПЕДЬ Ірина Валеріївна**, д. е. н., доцент, професор КНТЕУ

**САЙ Валерій Миколайович**, к. е. н., доцент КНТЕУ

**ФЕДУН Ігор Леонідович**, д. е. н., професор КНТЕУ

**ЦІГАНОВ Сергій Андрійович**, д. е. н., професор Київського національного університету ім. Тараса Шевченка

**ШЛЮСАРЧИК Богуслав**, д. е. н., професор Жешувського університету (Польща)

**ЯЦЕНКО Ольга Миколаївна**, д. е. н., професор Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана

*з юридичних наук:*

**АНЦЕЛЕВИЧ Герольд Олександрович**, к. ю. н., професор КНТЕУ

**БАКАЛІНСЬКА Ольга Олегівна**, д. ю. н., доцент КНТЕУ

**БЕРЗІН Павло Сергійович**, д. ю. н., професор Київського національного університету ім. Тараса Шевченка

**БЕРЛАЧ Анатолій Іванович**, д. ю. н., професор Київського національного університету ім. Тараса Шевченка

**БРЕДІ Річард**, Британський центр сприяння розвитку права, координатор проекту «Британське законодавство XXI сторіччя» (Велика Британія)

**ГУРЖІЙ Тарас Олександрович**, д. ю. н., професор КНТЕУ

**ДЕНИСОВ Володимир Наумович**, д. ю. н., професор Інституту держави і права ім. В. М. Корещького НАН України

**ДМІТРИЄВ Анатолій Іванович**, д. ю. н., професор КНТЕУ

**КАЛЮЖНИЙ Ростислав Андрійович**, д. ю. н., професор Юридичного інституту Національного авіаційного університету

**КОПІЛЕНКО Олександр Любимович**, д. ю. н., професор Київського державного університету ім. Тараса Шевченка, директор Інституту законодавства Верховної Ради України

**ОЛІЙНИК Олег Вікторович**, д. ю. н., професор КНТЕУ

**ОСИКА Сергій Григорович**, к. ю. н., професор КНТЕУ

**ЯЩУК Ева**, д. філософії, доцент Вищої школи торгівлі, економіки і права в Радомі (Польща)

Засновник, редакція,  
видавець і виготовлювач

**КИЇВСЬКИЙ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ  
ТОРГОВЕЛЬНО-  
ЕКОНОМІЧНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ**

Завідувач редакції

О.М. Бондар

Редактори

В. М. Дудник, В. С. Каляев

Художньо-технічний редактор

А.А. Савчук

Підписано до друку 18.05.2016.

Тираж 200 пр. Зам. 480

Адреса редакції, видавця,  
виготовлювача:

вул. Кіото, 19, м. Київ-156,  
Україна, 02156

Телефон редакції: 531-31-58

E-mail: [zt@knteu.kiev.ua](mailto:zt@knteu.kiev.ua)

Свідоцтво про державну  
реєстрацію

серія КВ №16302-4774ПР  
від 26.01.2010

Індекс журналу в Каталогі  
видань України на 2016 рік – 09641

Надруковано на обладнанні КНТЕУ

Свідоцтво суб'єкта видавничої  
справи серія ДК № 4620  
від 03.10.2013

Видається за рекомендацією  
Вченої ради КНТЕУ  
(протокол засідання № 10  
від 08.04.2016 р.)

Передрук і переклади  
матеріалів, опублікованих  
у журналі, дозволяються лише  
зі згоди автора та редакції



Журнал представлено в міжнародних і національних наукометричних базах: індекс Копернікус (index Copernicus); Російський індекс наукового цитування (РІНЦ); реферативній базі даних «Україніка наукова», а також у пошуковій системі Академії Google (Google Scholar)

© Київський національний торговельно-економічний університет, 2016

## ЗМІСТ

---

### ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

---

<b>МЕРЕЖКО Н., КАЛУГА Н., ОЧЕРЕТ А.</b>	Інститут уповноваженого економічного оператора в Україні	5
<b>ІВАНОВ Л., ЯНУШКЕВИЧ Д.</b>	Технічні бар'єри у міжнародній торгівлі	15
<b>ЧОРНА Н.</b>	Українсько-польське економічне співробітництво	31

---

### ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ НА СВІТОВИХ РИНКАХ

---

<b>МЕЛЬНИЧЕНКО С., КУДЛАЙ Т.</b>	Міжнародні готельні мережі на національному ринку	42
<b>ЛАПШИН В., КУЗНІЧЕНКО В.</b>	Зовнішньоторговельна діяльність регіонів України	54
<b>КОВІНЬКО О.</b>	Міжнародні ринки аграрної продукції	65
<b>КАРП'ЮК О.</b>	Програма «Ліненсі» у конкурентній політиці країн світу	77
<b>СІДОРОВ В., ПАСМОР М.</b>	Регіональна економічна інтеграція	90
<b>ЗІНЧЕНКО Ф.</b>	Міжнародний ринок боргових цінних паперів	99

## C O N T E N T

---

### FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

---

<b>MEREZHKO N., KALUGA N., OCHERET A.</b>	The institute of authorized economic operator in Ukraine	5
<b>IVANOV L., YANUSHKEVICH D.</b>	Technical barriers in international trade	15
<b>CHORNA N.</b>	Ukrainian-Polish economic cooperation	31

---

### INTEGRATION PROCESSES IN THE WORLD MARKETS

---

<b>MELNYCHENKO S., KUDLAI T.</b>	International hotel chains in the national market	42
<b>LAPSHYN V., KUZNICHENKO V.</b>	Foreign trade activity of Ukraine's regions	54
<b>KOVINKO A.</b>	International markets of agricultural products	65
<b>KARPYUK O.</b>	«Linensi» program in competitive policy of world countries	77
<b>SIDOROV V., PASMORM.</b>	Regional economic integration	90
<b>ZINCHENKO F.</b>	The international debt securities market	99

## СОДЕРЖАНИЕ

---

### ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

---

<b>МЕРЕЖКО Н, КАЛУГА Н., ОЧЕРЕТ А.</b>	Институт уполномоченного экономического оператора в Украине	5
<b>ИВАНОВ Л., ЯНУШКЕВИЧ Д.</b>	Технические барьеры в международной торговле	15
<b>ЧЕРНАЯ Н.</b>	Украинско-польское экономическое сотрудничество	31

---

### ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ НА МИРОВЫХ РЫНКАХ

---

<b>МЕЛЬНИЧЕНКО С., КУДЛАЙ Т.</b>	Международные гостиничные сети на национальном рынке	42
<b>ЛАПШИН В., КУЗНИЧЕНКО В.</b>	Внешнеторговая деятельность регионов Украины	54
<b>КОВИНЬКО Е.</b>	Международные рынки аграрной продукции	65
<b>КАРШОК О.</b>	Программа «Линенси» в конкурентной политике стран мира	77
<b>СИДОРОВ В., ПАСМОР М.</b>	Региональная экономическая интеграция	90
<b>ЗИНЧЕНКО Ф.</b>	Международный рынок долговых ценных бумаг	99

---

---

# ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

---

---

УДК 339.543(477)

**МЕРЕЖКО Ніна,**

д. т. н., професор, завідувач кафедри товарознавства та митної справи КНТЕУ

**КАЛУГА Ніна,**

к. х. н., доцент кафедри товарознавства та митної справи КНТЕУ

**ОЧЕРЕТ Андрій,**

начальник відділу декларування товарів Управління декларування та митних режимів Департаменту організації митного контролю

Державної фіскальної служби України, м. Київ

## ІНСТИТУТ УПОВНОВАЖЕНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ОПЕРАТОРА В УКРАЇНІ

*Проаналізовано нормативно-правові аспекти концепції уповноваженого економічного оператора як міжнародної програми партнерства «митниця – бізнес». Проведено оцінку сучасного стану та перспектив функціонування інституту уповноваженого економічного оператора в Україні. Надано рекомендації щодо вирішення питань імплементації положень законодавства ЄС до вітчизняного митного законодавства стосовно функціонування інституту уповноваженого економічного оператора.*

*Ключові слова:* уповноважений економічний оператор, митні органи, спеціальні спрощення, Рамкові стандарти безпеки.

*Мережко Н., Калуга Н., Очерет А. Институт уполномоченного экономического оператора в Украине. Проанализированы нормативно-правовые аспекты концепции уполномоченного экономического оператора как международной программы партнерства «таможня – бизнес». Проведена оценка современного состояния и перспектив функционирования института уполномоченного экономического оператора в Украине. Даны рекомендации по решению вопросов имплементации положений законодательства ЕС к отечественному таможенному законодательству касательно функционирования института уполномоченного экономического оператора.*

*Ключевые слова:* уполномоченный экономический оператор, таможенные органы, специальные упрощения, Рамочные стандарты безопасности.

---

© Мережко Н., Калуга Н., Очерет А., 2016

**Постановка проблеми.** Євроінтеграція є головним і незмінним зовнішньополітичним пріоритетом України, основою стратегії її економічного та соціального розвитку. Цей стратегічний курс передбачає, зокрема, поступове наближення національного митного законодавства до міжнародних норм, правил і стандартів, створення сприятливого бізнес-клімату, розвиток партнерства «митниця – бізнес».

Актуальним завданням у сучасних умовах є впровадження такої системи митного контролю, яка спростила б зовнішньоекономічну діяльність (ЗЕД) суб'єктам господарювання без загроз для послаблення зовнішньої безпеки держави. Міжнародною митною моделлю державно-приватного партнерства, яка спрямована на забезпечення балансу максимально можливого рівня безпеки усього ланцюга поставок товарів та максимального сприяння суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності в міжнародній торгівлі, є концепція уповноваженого економічного оператора (УЕО).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та практичні аспекти впровадження інституту УЕО, світовий досвід його функціонування, а також становлення правових норм України щодо міжнародної митної моделі державно-приватного партнерства досліджували такі науковці, як І. Бережнюк, П. Пашко, С. Терещенко, І. Несторишен, Л. Прус, Т. Білоус-Осінь, В. Сергейчик, О. Вакульчик, І. Харламова, Є. Веденєєв тощо [1–9]. Однак питання узгодження нормативних засад функціонування УЕО в Україні з міжнародними вимогами, проблематика розвитку національного адміністративно-правового статусу УЕО потребує детальнішого вивчення.

**Метою** статті є визначення стратегічних напрямів розвитку концепції уповноваженого економічного оператора в Україні з урахуванням євроінтеграційних пріоритетів.

**Матеріали та методи.** Дослідження проведено із застосуванням загальнонаукових методів: системного підходу, теоретичного узагальнення і порівняння, аналізу та синтезу.

**Результати дослідження.** Сучасні реалії розвитку міжнародної торгівлі спонукають до активного співробітництва й інтенсивного спілкування між митними адміністраціями та учасниками зовнішньоекономічних операцій.

Підвищення ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємницьких структур прямо пов'язане з введенням спеціальних спрощених процедур, що дають змогу мінімізувати фінансові та часові витрати на здійснення митних формальностей, оптимізувати логістичний ланцюг.

Однією з головних проблем функціонування митних органів, і не лише в Україні, є конфліктність та суперечливість тих функцій, які вони виконують відповідно до національного законодавства, а саме: правоохоронна, фіскальна та функція сприяння бізнесу. Вельми слушною є думка, що функція сприяння діяльності суб'єктів ЗЕД з позиції мінімізації податкового навантаження є конфліктною стосовно фіскальної

функції, а в плані лібералізації митних процедур – суперечлива щодо правоохоронної функції [4].

Форму програми партнерства «митниця – бізнес» вперше окреслено на міжнародному рівні у Міжнародній конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур (переглянуто Кіотську конвенцію) шляхом встановлення спеціальних спрощених митних процедур для «уповноважених осіб», які відповідають певним критеріям [10].

Наступним кроком розвитку інституту «уповноважених осіб» стало прийняття Всесвітньою митною організацією (ВМО) у 2005 р. Рамкових стандартів безпеки та спрощення міжнародної торгівлі (*SAFE Framework*). Рамковими стандартами ВМО вперше на нормативному рівні закріплено введення нового суб'єкта митних відносин – уповноваженого економічного оператора [11]. У такому контексті під ним розуміють учасника ЗЕД, чия діяльність отримала схвалення митної адміністрації як відповідна нормам ВМО чи стандартам забезпечення безпеки мережі поставки товарів.

Загальну характеристику основних положень концепції УЕО як міжнародної партнерської програми між митними адміністраціями та суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності наведено в *табл. 1*.

*Таблиця 1*

**Характеристика основних положень концепції  
уповноваженого економічного оператора**

Положення	Зміст
Спрощення для УЕО	Здійснення митного контролю в першочерговому порядку. Надання меншого обсягу інформації. Здійснення митного огляду під час перетину кордону у виняткових випадках. Врахування наявності сертифіката УЕО в системі аналізу ризиків та менший обсяг митних формальностей, пов'язаних з перевіркою товарів або документів на них
Критерії, потрібні для міжнародного визнання статусу УЕО	Позитивна історія дотримання митного законодавства. Використання системи обліку та звітності, що дає змогу здійснювати митний контроль. Здатність виконувати фінансові зобов'язання. Забезпечення попередження та виявлення порушень законодавства (використання відповідних стандартів безпеки)
Сертифікати, які підтверджують статус УЕО	На спрощення митних процедур. Щодо надійності і безпеки. На спрощення митних процедур та щодо надійності і безпеки
Міжнародне визнання статусу УЕО	Статус УЕО може визнаватися не лише в країні за місцезнаходженням підприємства, а й в інших країнах. Визнання можливе лише за наявності єдиних критеріїв оцінки підприємства. Міжнародному визнанню підлягає тільки УЕО, який відповідає критеріям безпеки

*Джерело: розроблено авторами*

Прийняття Рамкових стандартів стало початком активного впровадження програм УЕО переважно розвиненими країнами.

Найпершими в реалізації концепції УЕО стали країни ЄС [1]. У червні 2006 р. ВМО прийняла міжнародні директиви щодо статусу уповноваженого економічного оператора, і понад 140 членів ВМО засвідчили свій намір щодо їх імплементації в національне законодавство за допомогою прийняття відповідних програм [6]. У січні 2008 р. внесено зміни до Митного Кодексу Європейського Союзу, відповідно до яких сертифікат уповноваженого економічного оператора визнають усі члени ЄС [12]. Серед країн ЄС надання статусу уповноваженого економічного оператора здійснюють пропорційно до економічного розвитку держави. У Німеччині видають близько 25 % від усіх наданих сертифікатів у ЄС, Нідерландах – 15 %, Швеції – 10 %, Франції – 9 %, Італії – 8 %, Великобританії – 7 % [6].

В українському законодавстві відповідні положення концепції УЕО відображено у новій редакції Митного кодексу України (*далі* – Кодекс). На думку багатьох експертів, це одне з найбільш прогресивних нововведень Кодексу.

Запровадження інституту УЕО відповідно до міжнародних вимог є кроком, що демонструє готовність України до послідовної реалізації економічної політики як щодо сприяння надходженню іноземних товарів на національний ринок, так і безперешкодного поширення українських товарів на зарубіжні ринки інших країн. За оцінкою науковців, організація Україною інституціонального механізму функціонування означеного економіко-правового інституту відповідно до встановлених міжнародною європейською спільнотою норм щодо уніфікації та спрощення є одним із визначальних факторів активізації участі України у тривалих глобалізаційних та інтеграційних процесах [9].

Статус УЕО надають підприємству шляхом видачі сертифіката та включення його до єдиного реєстру УЕО [13]. Підприємство має відповідати критеріям, установленим для отримання відповідного сертифіката, вид якого (на спрощення митних процедур; щодо надійності і безпеки; на спрощення митних процедур та щодо надійності і безпеки) воно визначає самостійно. Спеціальні спрощення відрізняються залежно від того, який сертифікат отримує підприємство (*див. табл. 2*).

Зважаючи на норми Кодексу, статус УЕО буде доступним лише платоспроможним підприємствам, які упродовж трьох років є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та мають відповідну систему обліку товарів і не мають заборгованостей та фактів порушення ними митних правил. Однак платоспроможності та бездоганної митної історії недостатньо – бажання отримати статус УЕО спричинить ретельні перевірки митними органами та проходження самооцінного анкетування.

Результати аналізу положень Кодексу, які регламентують запровадження в Україні інституту УЕО, свідчать, що вони не повністю відповідають тим нормам, що їх містить Митний кодекс ЄС, зокрема:

- запроваджено сертифікати УЕО, назви яких відповідають європейським, але не виокремлено вимог для їх отримання;



- УЕО надано право на автоматичне застосування першого методу визначення митної вартості. Цим створено ризики несплати митних платежів та не визначено, як діяти, коли перший метод не підлягає застосуванню у принципі;
- для отримання статусу УЕО слід здійснювати зовнішньоекономічну діяльність не менше 3-х років, що унеможливило отримання такого статусу митними брокерами;
- для того, щоб користуватися одним із спрощень, потрібно пройти всю процедуру оцінки;
- не передбачено можливості взаємного визнання УЕО;
- немає зобов'язань перевізників або суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснювати попереднє інформування про товар.

*Таблиця 2*

**Спеціальні спрощення, які отримує  
уповноважений економічний оператор**

Сертифікат	Зміст
Щодо надійності і безпеки	Зменшений обсяг відомостей, які потрібно надати митниці до прибуття на митну територію України та/або вибуття за межі митної території України товарів
	Тимчасове зберігання товарів, що перебувають під митним контролем, у приміщеннях, на відкритих та критих майданчиках УЕО
	Зняття митного забезпечення без отримання дозволу митниці
На спрощення митних процедур	Здійснення митного оформлення в першочерговому порядку
	Розміщення товарів на складі тимчасового зберігання закритого типу без отримання дозволу митниці
	Митне оформлення товарів на об'єктах УЕО
На спрощення митних процедур та щодо надійності і безпеки	Можливість одночасного надання спеціальних спрощень

*Джерело: розроблено авторами*

Крім того, з огляду на вимоги Кодексу, нині немає нормативно-правового регулювання механізму визначення операторів, порядку видачі сертифіката УЕО та затвердження форм заяви про видачу сертифіката УЕО, анкети з результатами самооцінки, проведеної заявником, та сертифіката УЕО, що не дозволяє дає змоги практично запровадити в дію інститут УЕО.

Проблеми практичної реалізації в Україні інституту УЕО пов'язані також з нерозвиненістю обміну інформацією щодо відповідного суб'єкта ЗЕД між органами державної влади; браком єдиних інформаційних ресурсів органів державної влади; слабкою мотивацією суб'єктів ЗЕД до запровадження системи аналізу ризиків на підприємстві та митного

аудиту, а також надання доступу до потрібної для отримання сертифіката УЕО інформації; нерозвиненістю в Україні налагодженого міжнародного ланцюга поставок для переміщення товарів і транспортних засобів.

У 2014 р. Генеральна дирекція з оподаткування та митного союзу Європейської комісії розробила Інструкцію з УЕО, що мала на меті узагальнити особливості отримання статусу УЕО. Вона, зокрема, розкриває суть УЕО та їх категорії, особливості набуття статусу УЕО малими і середніми підприємствами, містить рекомендації для полегшення процедури отримання статусу УЕО для материнських та дочірніх компаній, а також рекомендації щодо моніторингу за економічними операторами, які мають статус УЕО [14].

Одним із першочергових кроків у сучасних умовах є потреба подальшого розвитку адміністративно-правового статусу УЕО в Україні, що мотивується, насамперед, підписанням Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. У ній, зокрема, визначено потребу запровадження відповідних умов щодо покращання економічних та торговельних відносин з метою поступової інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС, у тому числі завдяки створенню поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі [15]. Уникнення непотрібних або дискримінаційних навантажень на економічних операторів, запобігання шахрайству і надання подальшого сприяння економічним операторам, які мають високий рівень відповідності законодавству, вжиття необхідних заходів для відображення та виконання положень переглянутої Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур 1973 р., введення та застосування спрощених процедур для уповноважених трейдерів відповідно до об'єктивних та недискримінаційних критеріїв – це лише неповний перелік положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, які стосуються спрощення та сприяння торгівлі [15].

В Україні актуальними в сучасних умовах є дослідження: особливостей оцінювання фінансової платоспроможності та її відповідності вимогам заявників на отримання статусу УЕО, надання його малим і середнім підприємствам; проблем взаємного визнання УЕО (адже без цього взагалі зникають головні переваги отримання такого статусу).

Загалом нагальні питання імплементації положень законодавства ЄС до вітчизняного митного законодавства стосовно функціонування інституту УЕО в Україні слід вирішувати, насамперед, шляхом внесення змін до Кодексу. Ці законодавчі зміни мають передбачати:

- диференціацію критеріїв оцінювання підприємства залежно від виду спеціального спрощення, на яке претендує таке підприємство;
- можливість надання окремих спрощень митних процедур підприємствам, які не мають статусу УЕО, проте відповідають частині вимог для УЕО;
- можливість надання спрощень при транзитних переміщеннях товарів (у тому числі запровадження статусу уповноваженого вантажо-відправника та вантажоодержувача);

➤ впровадження управління ризиками на підставі попередньої інформації.

Поряд з цим стратегічними напрямами розвитку концепції УЕО в Україні є:

➤ введення в експлуатацію технічних систем, що забезпечують надання митницям попередньої інформації про товари і транспортні засоби, які будуть переміщуватися через митний кордон (перевізниками і/або іншими суб'єктами);

➤ забезпечення міжнародного обміну попередньою митною інформацією;

➤ удосконалення інфраструктури пунктів пропуску для реалізації принципу першочергового і безперешкодного проходження межі УЕО;

➤ функціонування систем реєстрації економічних операторів, сумісних з країнами, з якими Україна планує укладання міжнародних договорів про взаємне визнання УЕО;

➤ наявність в Україні достатньої кількості УЕО, яким взаємне визнання УЕО надасть право на привілеї в країнах, з якими укладатимуть відповідні договори;

➤ забезпечення взаємного визнання із зацікавленими країнами статусів УЕО «з надійності і безпеки» відповідно до Рамкових стандартів ВМО шляхом укладання відповідних міжнародних договорів.

**Висновок.** Гармонізація положень законодавства України та ЄС, які регулюють діяльність УЕО, створить підґрунтя для визнання іноземними митними адміністраціями сертифікатів УЕО, виданих українським підприємствам. Це дасть переваги українському бізнесу. Крім того, спрощення контрольних процедур для сумлінних підприємств зі статусом УЕО позитивно вплине на роботу митниць і дасть змогу сконцентрувати ресурси на більш ефективному контролі ризикових зовнішньоекономічних операцій. Взаємне визнання УЕО значно полегшує формування так званих уповноважених ланцюгів при поставках товарів. Митниця країни призначення розглядає товари зі значно меншим ризиком, що надходять на адресу свого УЕО від відправника, який має статус УЕО в країні відправлення. Взаємне визнання УЕО передбачає велику взаємну роботу країн-партнерів у двох напрямках: по-перше, слід зблизити критерії отримання статусу УЕО, а по-друге, забезпечити високий рівень довіри між митними службами країн, які мають намір погодитися на взаємне визнання УЕО.

Запровадження в Україні інституту уповноваженого економічного оператора є нововведенням у національному законодавстві, яке поклало початок принципово нового підходу до взаємодії митних адміністрацій і бізнесу. Узгодження національно-правових норм функціонування УЕО з міжнародними вимогами, установленими Митним кодексом Європейського співтовариства, дасть змогу перейти на нові принципи безпечної міжнародної торгівлі та сприятиме як надходженню іноземних товарів на національний ринок, так і безперешкодному поширенню українських

товарів на зарубіжні ринки. Тож робота над впровадженням інституту УЕО в Україні має продовжуватися відповідно до найкращих світових практик зі збереження балансу інтересів держави та бізнесу, з перспективою на визнання українських УЕО у майбутньому іншими державами.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бережнюк І. Г. Митне регулювання України : національні та міжнародні аспекти : монографія / І. Г. Бережнюк. — Д. : АМСУ, 2009. — 543 с.
2. Пашко П. В. Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації) / П. В. Пашко. — ОАТ «Пласке», 2009. — 628 с.
3. Терещенко С. С. Міжнародні стандарти щодо статусу уповноваженого економічного оператора / С. С. Терещенко, Г. Д. Симонова, Г. О. Набло // Митна безпека. — 2013. — № 2. — С. 71–80.
4. Бережнюк І. Г. Збалансування функцій митних органів : полегшення торгівлі без загроз для зовнішньої безпеки держави / І. Г. Бережнюк, І. В. Несторишен, А. Ю. Очерет // Розробка механізму аналізу ризиків в контексті впровадження системи попереднього інформування про переміщення товарів та транспортних засобів через митний кордон : зб. тез наук.-практ. Інтернет-конф. (м. Хмельницький, 17 верес. 2015 р.). — Хмельницький : Держ. н.-д. ін-т митн. справи, 2015. — 60 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://dndims.com/upload/files/tezy\\_ryzyky\\_2015.pdf](http://dndims.com/upload/files/tezy_ryzyky_2015.pdf).
5. Прус Л. Р. Проблеми практичної реалізації інституту уповноважених економічних операторів в Україні / Л. Р. Прус // Митна безпека. — 2012. — № 1–2. — С. 19–24.
6. Білоус-Осінь Т. І. Процес становлення уповноваженого економічного оператора як суб'єкта митного права : міжнародний досвід / Т. І. Білоус-Осінь // Адміністративне право і процес. — 2014. — № 2 (8). — С. 181–189 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://aplaw.knu.ua/index.php/arkhiv-nomeriv/2-8-2014>.
7. Сергейчик В. О. Визначення статусу уповноваженого економічного оператора в Україні на сучасному етапі / В. О. Сергейчик // Вісн. Одес. нац. ун-ту. — 2013. — Т. 18, Вип. 1. — С. 90–97. — (Серія «Правознавство») [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vonu\\_prav\\_2013\\_18\\_1\\_13.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vonu_prav_2013_18_1_13.pdf).
8. Вакульчик О. М. Кількісна оцінка якісних характеристик суб'єкта ЗЕД з метою надання статусу уповноваженого економічного оператора / О. М. Вакульчик, І. Д. Харламова // Вісн. Акад. митн. служ. України. — 2013. — № 1. — С. 12–23. — (Серія «Економіка»).
9. Веденєєв Є. Є. Інституціональний механізм функціонування уповноваженого економічного оператора / Є. Є. Веденєєв // Економіка розвитку. — 2014. — № 2. — С. 24–29 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/escr\\_2014\\_2\\_6.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/escr_2014_2_6.pdf).
10. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур від 18 трав. 1973 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995\\_643](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_643).
11. Рамкові стандарти безпеки та полегшення світової торгівлі : Рада Митного Співробітництва, Резолюція від 1 черв. 2005 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/976\\_003](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/976_003).
12. Про затвердження Митного Кодексу Співтовариства : Регламент Європейського парламенту та Ради ЄС від 23 квіт. 2008 р. № 450/2008 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://kompmp.rada.gov.ua/kompmp/doccatalog/id>.
13. Митний кодекс України : Закон України від 13.03.2012 № 4495-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.

14. Theo Fletcher Authorised Economic Operator (AEO) programs : IBM's perspective // World Customs Journal [Electronic resource]. — Mode of access : [http://www.Worldcustomsjournal.org/media/wcj/2007/2/authorizedeconomicoperator\\_aeo\\_programs\\_ibms\\_perspective.pdf](http://www.Worldcustomsjournal.org/media/wcj/2007/2/authorizedeconomicoperator_aeo_programs_ibms_perspective.pdf).
15. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011).

*Стаття надійшла до редакції 08.04.2016.*

**Merezhko N., Kaluga N., Ocheret A. The institute of authorized economic operator in Ukraine.**

**Background.** *In terms of euro-integration processes the introduction of such a system of customs control, which would allow to simplify foreign trade activities for entities, without threats to weaken the external security, becomes important for Ukraine. International customs model of public-private partnership is the concept of authorized economic operator (AEO).*

*Analysis of recent researches and publications showed that the harmonization of regulatory framework for the functioning of AEO in Ukraine with international requirements has to be scrutinized.*

*The aim of the article – to define strategic directions of the development concept of authorized economic operator in Ukraine with regard to European integration priorities.*

**Materials and methods.** *Research was conducted using scientific methods, systematic approach, theoretical generalization, comparison, analysis and synthesis.*

**Results.** *The research results showed that the development of international trade at the present stage is impossible without the active cooperation between customs authorities and participants of foreign economic activity. It was given an overall description of the main provisions of international concept of AEO. It was characterized by Innovations of Customs Code of Ukraine which regulate the introduction of the AEO Institute in Ukraine. It was considered the problematic issues of implementation of EU legislation to national customs legislation concerning the functioning of the Institute AEO and it was given recommendations for its solution.*

**Conclusion.** *Introduction in Ukraine of AEO Institute marked the beginning of a fundamentally new approach to the interaction between customs authorities and business. Harmonization of national legal norms for the functioning of the AEO with international requirements, established by the Customs Code of the European Community, will allow to pass to new principles of safe international trade and will promote as the flow of foreign goods to the national market so the free distribution of Ukrainian goods on foreign markets.*

*Keywords:* the authorized economic operator, customs authorities, special simplification, the SAFE Framework.

## REFERENCES

1. Berezhnjuk I. G. Mytne reguljuvannja Ukrai'ny : nacional'ni ta mizhnarodni aspekty : monografija / I. G. Berezhnjuk. — D. : AMSU, 2009. — 543 s.
2. Pashko P. V. Mytna bezpeka (teorija, metodologija ta praktychni rekomendacii) / P. V. Pashko. — OAT «Plaske», 2009. — 628 s.
3. Tereshhenko S. S. Mizhnarodni standarty shhodo statusu upovnovazhenogo ekonomichnogo operatora / S. S. Tereshhenko, G. D. Symonova, G. O. Nablo // Mytna bezpeka. — 2013. — № 2. — S. 71–80.

4. Berezhnjuk I. G. Zbalansuvannja funkcij mytnyh organiv : polegshennja torgivli bez zagroz dlja zovnishn'oi' bezpeky derzhavy / I. G. Berezhnjuk, I. V. Nestoryshen, A. Ju. Ocheret // Rozrobka mehanizmu analizu ryzykiv v konteksti vprovadzhennja systemy poperedn'ogo informuvannja pro peremishhennja tovariv ta transportnyh zasobiv cherez mytnyj kordon : zb. tez nauk.-prakt. Internet-konf. (m. Hmel'nyc'kyj, 17 veres. 2015 r.). — Hmel'nyc'kyj : Derzh. n.-d. in-t mytn. spravy, 2015. — 60 s. [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [http://dndims.com/upload/files/tezy\\_ryzyky\\_2015.pdf](http://dndims.com/upload/files/tezy_ryzyky_2015.pdf).
5. Prus L. R. Problemy praktychnoi' realizacii' instytutu upovnovazhenyh ekonomichnyh operatoriv v Ukraini / L. R. Prus // Mytna bezpeka. — 2012. — № 1–2. — S. 19–24.
6. Bilous-Osin' T. I. Proces stanovlennja upovnovazhenogo ekonomichnogo operatora jak sub'jekta mytnogo prava : mizhnarodnyj dosvid / T. I. Bilous-Osin' // Administratyvne pravo i proces. — 2014. — № 2 (8). — S. 181–189 [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://applaw.knu.ua/index.php/arkhiv-nomeriv/2-8-2014>.
7. Sergejchuk V. O. Vyznachennja statusu upovnovazhenogo ekonomichnogo operatora v Ukraini na suchasnomu etapi / V. O. Sergejchuk // Visn. Odes. nac. un-tu. — 2013. — T. 18, Vyp. 1. — S. 90–97. — (Serija «Pravoznstvo») [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vonu\\_prav\\_2013\\_18\\_1\\_13.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vonu_prav_2013_18_1_13.pdf).
8. Vakul'chuk O. M. Kil'kisna ocinka jakisnyh harakterystyk sub'jekta ZED z metoju nadannja statusu upovnovazhenogo ekonomichnogo operatora / O. M. Vakul'chuk, I. D. Harlamova // Visn. Akad. mytn. sluzh. Ukrainy. — 2013. — № 1. — S. 12–23. — (Serija «Ekonomika»)
9. Vjedjenjejev Je. Je. Instytucional'nyj mehanizm funkcionuvannja upovnovazhenogo ekonomichnogo operatora / Je. Je. Vjedjenjejev // Ekonomika rozvytku. — 2014. — № 2. — S. 24–29 [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecro\\_2014\\_2\\_6.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecro_2014_2_6.pdf).
10. Mizhnarodna konvencija pro sproshhennja i garmonizaciju mytnyh procedur vid 18 trav. 1973 r. [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995\\_643](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_643).
11. Ramkovi standarty bezpeky ta polegshennja svitovoi' torgivli : Rada Mytnogo Spivrobitnytva, Rezoljucija vid 1 cherv. 2005 r. [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/976\\_003](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/976_003).
12. Pro zatverdzhennja Mytnogo Kodeksu Spivtovarystva : Reglament Jevropejs'kogo parlamentu ta Rady JeS vid 23 kvit. 2008 r. № 450/2008 [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://kompmp.rada.gov.ua/kompmp/doccatalog/id>.
13. Mytnyj kodeks Ukrainy : Zakon Ukrainy vid 13.03.2012 № 4495-VI [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
14. Theo Fletcher Authorised Economic Operator (AEO) programs : IBM's perspective // World Customs Journal [Electronic resource]. — Mode of access : [http://www.Worldcustomsjournal.org/media/wcj/2007/2/authorizedeconomicoperator\\_aeo\\_programs\\_ibms\\_perspective.pdf](http://www.Worldcustomsjournal.org/media/wcj/2007/2/authorizedeconomicoperator_aeo_programs_ibms_perspective.pdf).
15. Ugoda pro asociaciju mizh Ukrainoju ta Jevropejs'kym Sojuzom, Jevropejs'kym spivtovarystvom z atomnoi' energii' i i'hnimy derzhavamy-chlenamy [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011).

УДК 006.01:339.5

**ІВАНОВ Леонід,**

к. т. н., доцент, доцент кафедри товарознавства та експертизи якості товарів  
Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ

**ЯНУШКЕВИЧ Дмитро,**

к. т. н., доцент, доцент кафедри товарознавства та експертизи якості товарів  
Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ

## ТЕХНІЧНІ БАР'ЄРИ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

*Проаналізовано сучасний стан заходів нетарифного регулювання в міжнародній торгівлі та класифікацію технічних бар'єрів згідно з рекомендаціями ЮНКТАД, систему технічного регулювання та її роль в усуненні технічних бар'єрів у торгівлі, наведено характеристику системи технічного регулювання ЄС та Директив «Нового» і «Глобального» підходів. Розглянуто завдання у сфері технічного регулювання України з метою подолання технічних бар'єрів у торгівлі, виконання яких створить сприятливі умови для розвитку експорту та імпорту товарів і послуг, торговельного та інвестиційного співробітництва України з країнами ЄС.*

*Ключові слова:* нетарифне регулювання, технічні бар'єри у торгівлі, технічне регулювання, стандартизація, оцінка відповідності, технічний регламент, «Новий підхід», «Глобальний підхід», безпечність продукції.

**Іванов Л., Янушкевич Д. Технические барьеры в международной торговле.**  
*Проанализированы современное состояние мер нетарифного регулирования в международной торговле и классификация технических барьеров согласно рекомендациям ЮНКТАД, система технического регулирования и ее роль в устранении технических барьеров в торговле, приведена характеристика системы технического регулирования ЕС и Директив «Нового» и «Глобального» подходов. Рассмотрены задания в сфере технического регулирования Украины в целях преодоления технических барьеров в торговле, выполнение которых создаст благоприятные условия для развития экспорта и импорта товаров и услуг, торгового и инвестиционного сотрудничества Украины со странами ЕС.*

*Ключевые слова:* нетарифное регулирование, технические барьеры в торговле, техническое регулирование, стандартизация, оценка соответствия, технический регламент, «Новый подход», «Глобальный подход», безопасность продукции.

**Постановка проблеми.** Модернізація економіки України та забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції потребують поступової інтеграції України до внутрішнього ринку Європейського Союзу (ЄС), подолання технічних бар'єрів у торгівлі (ТБТ) між Україною та ЄС та зміцнення її позицій на світовому ринку в результаті визнання системи технічного регулювання України на європейському

та міжнародному рівні. Стан системи технічного регулювання свідчить про технологічний прогрес будь-якої країни, конкурентоспроможність її продукції, а також репутацію та технічну спроможність її виробників і органів з оцінки відповідності [1].

Одним із головних завдань в Україні є створення нової системи технічного регулювання, яка відповідає б потребам сучасної ринкової економіки, гарантувала безпечність продукції, що вводиться в обіг, забезпечувала ефективне регулювання і поліпшення ділового середовища та сприяла б інтеграції України у світову економіку шляхом усунення ТБТ.

Верховна Рада України та Європейський Парламент 16 вересня 2014 р. синхронно ратифікували Угоду про асоціацію та зону вільної торгівлі. Із листопада 2014 р. Угода діє в таких важливих сферах, як: права людини, основоположні свободи та верховенство права; політичний діалог та реформи; юстиція, свобода та безпека; економічне та секторальне співробітництво; фінансове співробітництво, а також інституційні положення. Тимчасове застосування положень щодо торгівлі та питань, пов'язаних із торгівлею, розпочалося після 31 грудня 2015 р. [2–3]. На виконання положень цієї Угоди розроблено Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [4]. Стратегія визначила головні завдання у сфері технічного регулювання на подолання ТБТ, виконання яких створить сприятливі умови для розвитку експорту та імпорту товарів та послуг, торговельного та інвестиційного співробітництва України з країнами ЄС.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Нині дослідженню питань системи технічного регулювання та її застосування для усунення ТБТ приділено велику увагу. Аналіз досліджень у галузі теорії і практики системи технічного регулювання засвідчив, що проблеми організації, регулювання і функціонування системи технічного регулювання, її подальшого вдосконалення в умовах формування ринкової економіки в своїх працях досліджували такі представники науки та практики, як І. Бережнюк, О. Величко, Л. Віткін, Ю. Гарасим, Т. Гордієнко, С. Іоакімідіс, Г. Кожушко, Д. Луценко, Т. Мельник, Ю. Мотузка, Н. Притульська, А. Семенов, В. Шаповал [5–11]. Проте розвиток і впровадження в практику діяльності системи технічного регулювання має стрімкий і динамічний характер. Це обумовлює потребу систематичного визначення та дослідження основних світових тенденцій, практик і досвіду сучасної системи технічного регулювання та її застосування для усунення ТБТ відповідно до міжнародних та європейських вимог.

**Метою** статті є дослідження досвіду і кращих практик Європи та світу з питань нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, провадження і розвиток сучасної системи технічного регулювання України та ЄС з метою усунення технічних бар'єрів у торгівлі.

**Матеріали та методи.** Інформаційною базою дослідження стали матеріали Конференції ООН з торгівлі та розвитку, директиви Європейського Союзу, резолюції Ради Європи, закони України та розпорядження



Кабінету Міністрів щодо технічного регулювання міжнародної торгівлі. Використано такі методи наукового дослідження: системний, структурно-функціональний, порівняльно-правовий аналіз, класифікація, синтез, моделювання.

**Результати дослідження.** Згідно з Митним кодексом України (МК України) основними складовими державної митної справи є: встановлені порядок і умови переміщення товарів через митний кордон України, їх контроль та митне оформлення, застосування механізмів тарифного і нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), здійснення державного контролю нехарчової продукції при її ввезенні на митну територію України та інші заходи, які спрямовані на реалізацію державної політики у сфері державної митної справи [12].

Як свідчить міжнародна практика, ці складові ґрунтуються на застосуванні заходів нетарифного регулювання ЗЕД. Під нетарифними заходами регулювання зазвичай розуміють встановлені законодавством обмежувально-заборонні заходи, які перешкоджають проникненню імпортованих товарів на внутрішній ринок України з метою захисту інтересів вітчизняного виробника та споживача.

За МК України заходи нетарифного регулювання ЗЕД – це заходи, які не пов’язані із застосуванням мита до товарів, що переміщуються через митний кордон України, встановлені відповідно до закону заборони та/або обмеження, спрямовані на захист внутрішнього ринку, громадського порядку та безпеки, суспільної моралі, на охорону здоров’я та життя людей і тварин, охорону навколишнього природного середовища, захист прав споживачів товарів, що ввозяться в Україну, а також на охорону національної культурної та історичної спадщини [4].

Ставлення до використання нетарифних методів регулювання у світовій практиці украй суперечливе. З одного боку, Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ) і Світова організація торгівлі (СОТ), яка почала функціонувати з 1995 р., офіційно ставлять завдання максимально можливого скасування таких заходів та переходу до регулювання зовнішньої торгівлі винятково тарифними методами. З другого – усі країни світу, включаючи ті, які входили до ГАТТ з дня підписання та які стали членами СОТ з початку її діяльності, використовують різноманітні форми нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі. Деякі нетарифні заходи не можуть бути усунені, позаяк є проекцією заходів внутрішньої економічної політики на торгово-економічні відносини з іншими країнами. Нарешті є і узаконені міжнародною торговою системою заходи нетарифного регулювання, як-то: захисні, що мають за мету в установленому порядку запобігти або пом’якшити шкоду, яку завдає національній економіці різке зростання імпорту іноземних товарів, а також заходи, спрямовані на припинення недобросовісної конкуренції з боку іноземних експортерів. Позаяк у системі ГАТТ/СОТ як ідеальну модель розглядають регулювання зовнішньої торгівлі винятково за допомогою тарифних заходів, усі решта об’єднують під загальною назвою нетарифних.

Класифікаційні схеми, що одержали міжнародне визнання, наразі нараховують близько 800 конкретних видів нетарифного регулювання.

Важливе значення в заходах нетарифного регулювання мають технічні бар'єри у торгівлі, які базуються на Угоді про ТБТ [13].

Угоду ТБТ призначено для забезпечення того, що національні технічні регламенти, стандарти та процедури оцінки відповідності не встановлюватимуть додаткових бар'єрів у міжнародній торгівлі, визнаючи водночас право членів Угоди вживати заходів регулювання для досягнення своїх цілей під час торгівлі. У преамбулі Угоди ТБТ визнають, що жодній країні не можна заважати вживати заходів, потрібних для забезпечення:

- якості її експортних товарів;
- захисту життя та здоров'я людей, тварин і рослин;
- захисту навколишнього середовища;
- запобігання обманним методам на рівнях, які вона вважає відповідними;
- захисту своїх суттєвих інтересів національної безпеки.

Водночас зазначено, що встановлення технічних бар'єрів має бути науково обґрунтованим, пропорційним до наявних ризиків та економічно необтяжливим для суб'єктів господарювання.

Нині використання тарифних заходів суттєво обмежують прийняті угоди у межах торговельних організацій і союзів. Унаслідок лібералізації міжнародної торгівлі в межах СОТ середній рівень митних тарифів розвинених країн становить близько 4 %, а країн, що розвиваються, – 13 % [10]. Практика державного регулювання ЗЕД у провідних європейських країнах, попри декларативну прихильність до принципів вільної торгівлі, свідчить, що триває суворе, часто-густо приховане з метою захисту національних ринків, використання нетарифних обмежень. За оцінками Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), нетарифні заходи охоплюють від 18 до 30 % обсягів світової торгівлі та їх застосовують розвинені країни стосовно 17 % імпорту, у тому числі до 50 % металопродукції, 25 % текстильних виробів та 44 % продукції сільського господарства [10].

Під час роботи XIII сесії ЮНКТАД, яка відбулася 2012 р., обґрунтовано потребу у вивченні нетарифних заходів регулювання торгівлі та поставлено завдання знизити і ліквідувати довільні та невинуваті нетарифні бар'єри з метою реальної лібералізації торгівлі. З огляду на це акцентовано увагу на нагальній потребі підвищення прозорості стосовно використання різних видів нетарифних заходів щодо регулювання торгівлі, а також їх впливу на міжнародну торгівлю. За результатами роботи сесії Міжвідомча група ЮНКТАД створила нову класифікацію нетарифних заходів регулювання ЗЕД в торгівлі, що складається з 16 груп (*див. табл. 1*).

Кожна група також може мати поділ від одного до трьох рівнів, відповідаючи логіці побудови Гармонізованої системи опису та кодування товарів (ГС) [14].

Таблиця 1

**Класифікація заходів нетарифного регулювання ЗЕД**

Вид діяльності	Заходи	Група	Зміст
Імпорт	Технічні	A	Санітарні та фітосанітарні (СФС) заходи
		B	Технічні бар'єри у торгівлі (ТБТ)
		C	Передвідвантажувальна інспекція та інші формальності
	Нетехнічні	D	Групові торговельні захисні заходи (автоматичне ліцензування)
		E	Неавтоматичне ліцензування, квотування, заборонні та обмежувальні заходи (крім СФС та ТБТ)
		F	Тарифні (цінові) заходи контролю, включаючи додаткові податки і збори
		G	Фінансове регулювання
		H	Заходи, що впливають на конкурентоспроможність товарів
		I	Інвестиційні заходи
		J	Обмеження на розповсюдження товарів
		K	Обмеження на післяпродажні послуги
		L	Субсидії (виняток – експортні субсидії)
		M	Обмеження щодо державних закупівель
		N	Інтелектуальна власність
O	Країна походження товару		
Експорт	–	P	Експортні заходи (включаючи субсидії)

Джерело: розроблено авторами на основі [14]

Класифікацію технічних бар'єрів у торгівлі згідно з рекомендаціями ЮНКТАД наведено в табл. 2.

Таблиця 2

**Класифікація технічних бар'єрів у торгівлі**

Група	Зміст
B1	Заборони та обмеження імпорту, які викладені в Угоді ТБТ
B11	Заборона імпорту певних видів продукції
B14	Отримання дозволів для імпорту
B15	Реєстрація імпортерів для певних видів продукції
B2	Встановлення меж допусків для забруднення певними речовинами та обмежене використання речовин
B21	Граничні забруднення певними речовинами
B22	Обмежене використання певних речовин
B3	Вимоги щодо маркування та пакування
B4	Вимоги щодо виробництва, транспортування, зберігання
B6	Вимоги щодо ідентифікації товарів з метою їх правильної класифікації
B7	Вимоги щодо якості товарів та їх експлуатаційних і технічних характеристик
B8	Вимоги щодо оцінки відповідності на підставі Угоди ТБТ
B81	Вимоги щодо реєстрації продукції (наприклад лікарських засобів)
B82	Вимоги щодо відбору проб зразків продукції та їх випробувань
B83	Вимоги щодо сертифікації продукції
B84	Вимоги щодо проведення інспектування
B85	Вимоги щодо інформаційної простежуваності на всіх етапах життєвого циклу продукції
B9	Заходи ТБТ, які в іншому місці не зазначені

Джерело: розроблено авторами на основі [14]

Технічні бар'єри у торгівлі базуються на системі технічного регулювання. Технічне регулювання – правове регулювання відносин у сфері встановлення, застосування та виконання обов'язкових вимог до продукції або пов'язаних з нею процесів, систем і послуг, персоналу та органів, а також перевірка їх дотримання шляхом оцінки відповідності та/або ринкового нагляду [11]. Система технічного регулювання охоплює результати діяльності у таких сферах, як стандартизація, метрологія, оцінка відповідності, акредитація органів із оцінки відповідності та ринковий нагляд.

Головні цілі та завдання системи технічного регулювання наведено в *табл. 3*.

*Таблиця 3*

### Система технічного регулювання

Цілі	Завдання	
	На національному рівні	На міжнародному рівні
- захист життя та здоров'я людей, тварин і рослин, - охорона довкілля та природних ресурсів, - забезпечення енергоефективності, - захист майна, забезпечення національної безпеки - запобігання підприємницькій практиці, що вводить споживачів (користувачів) в оману	- стимулювання інновацій; - підвищення конкурентоспроможності продукції; - скорочення виробничих затрат	- створення умов для участі суб'єктів підприємницької діяльності в міжнародному економічному, науково-технічному співробітництві та міжнародній торгівлі

*Джерело: розроблено авторами*

Система технічного регулювання як дієвий важіль керування економікою відіграє значну роль у виробництві конкурентоспроможної продукції, захисті довкілля та ощадливому використанні ресурсів – основах сталого розвитку будь-якої країни.

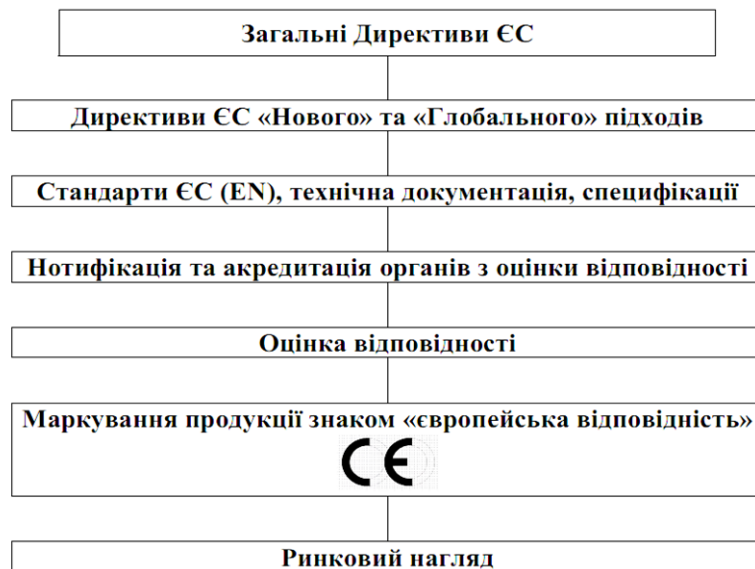
Угода про ТБТ СОТ визначає окремі положення системи технічного регулювання для країн – членів СОТ [13]. До них можна віднести:

- захист засобами технічного регулювання життя, здоров'я, майна людини, рослин, тварин, довкілля, національної безпеки, запобігання шахрайським діям;
- режим найбільшого сприяння;
- національний режим для імпортера;
- добровільність застосування стандартів;
- регламентування обов'язкових вимог винятково у технічних регламентах;
- використання міжнародних стандартів на продукцію та процедури оцінки відповідності;
- прозорість і передбачуваність застосування ТБТ членами СОТ;
- наукове обґрунтування пропорційно до ризиків введення ТБТ;

- пропорційність і економічна доцільність введення технічних бар'єрів наявним небезпекам з боку продукції та послуг;
- доступність до національної регуляторної бази, своєчасне інформування про заходи, що можуть вплинути на торгівлю;
- сприяння укладанню двосторонніх та багатосторонніх угод про визнання оцінки відповідності;
- участь іноземних органів оцінки відповідності у національних процедурах.

В умовах членства України в СОТ та її курсу на євроінтеграцію потрібна сучасна система технічного регулювання, яка здатна адекватно реагувати на потреби національної економіки, забезпечувати надійний захист та підвищувати конкурентоспроможність української продукції та послуг [1].

В ЄС створена система технічного регулювання (рис. 2), яка на сьогодні у світі розглядається як найефективніша модель для міжнародного співробітництва, позаяк визначально створювалася для формування єдиного економічного простору. Ефективність європейського підходу у сфері технічного регулювання підтверджено наявністю угод про взаємне визнання результатів оцінки відповідності з такими країнами, як Австралія, Ізраїль, Канада, Нова Зеландія, США, Швейцарія, Японія.



**Рис. 2. Модель системи технічного регулювання ЄС**

*Джерело: розроблено авторами*

Створення в Європі Загального ринку, а потім Європейського Союзу ґрунтувалося на чотирьох основних принципах, визначених як «чотири волі». До них належить: вільний рух товарів, послуг, капіталів і робочої сили. Раніше відмінності між національними законами, стандартами та процедурами оцінки відповідності робили торгівлю між державами – членами ЄС складною, витратною та такою, що забирає багато часу.

Головна мета Загального ринку полягала в знищенні бар'єрів на шляху торгівлі між державами – членами ЄС. Вільне переміщення товарів в ЄС базується на основі Директив ЄС «Нового підходу» до технічної гармонізації і стандартизації (Резолюція Ради Європи від 7 травня 1985 р.) та «Глобального підходу» у сфері оцінювання відповідності (Резолюція Ради Європи від 21 грудня 1989 р.) [3].

Директиви Європейського Союзу обов'язкові для впровадження у національне законодавство кожної країни ЄС. Вони є основними правовими документами ЄС, що встановлюють обов'язкові для застосування та виконання вимоги до продукції та види оцінки відповідності цим вимогам. Сфери діяльності, у яких діють зазначені обов'язкові директиви, названо законодавчо регульованими сферами. Розміщувати на ринку або вводити в експлуатацію дозволяється тільки вироби, які відповідають усім директивам, що поширюються на них. Директиви містять також вимоги до процедур оцінки відповідності цих виробів.

Нині технічне законодавство ЄС може бути представлено трьома видами директив:

- загальними директивами (Директива 2001/95/ЄС про загальну безпеку продукції та Директива 95/374/ЄС про відповідальність за дефектну продукцію). Ці директиви поширюються або на всю продукцію або, як Директива 2001/95/ЄС, на широку групу продукції (на споживчі товари – як нові, так і вживані). Їх застосовують у випадках, коли на конкретну продукцію немає зазначених директив ЄС або наявні директиви охоплюють не всі категорії пов'язаних з нею ризиків;

- Директивами ЄС «Старого підходу», що містять конкретні вимоги до продукції. Такі директиви поширюються, наприклад, на автомобілі, харчову та сільськогосподарську, парфумерно-косметичну, хімічну та фармацевтичну продукцію;

- Директивами «Нового» та «Глобального» підходів, які встановлюють основні (суттєві) вимоги (*essential requirements*), що чітко визначають кінцевий результат. За цими вимогами має бути забезпечений належний рівень безпеки життя та здоров'я, майна громадян, довкілля, що пов'язано з використанням продукції, розміщеної на ринку. Але директиви не встановлюють шляхів реалізації або способів досягнення результату.

Головні принципи «Нового підходу» зводяться до такого:

- у директивах на продукцію задають обов'язкові для виконання загальні (суттєві) вимоги безпеки;

- завдання встановлення конкретних характеристик покладають на європейські стандарти, які є добровільними для застосування;

- продукцію, виготовлену згідно з вимогами гармонізованих з директивою ЄС європейських стандартів, розглядають як відповідну суттєвим вимогам директиви (принцип презумпції відповідності);

- продукція може бути розміщена на ринку ЄС тільки після процедури оцінки відповідності;

- нагляд за ринком забезпечують державні органи.

«Новий підхід» визначає регулятивну технологію, яка використовується у ЄС з 1985 р. і стосується гармонізації технічних регламентів для промислових (нехарчових) продуктів. Технологію розроблено для ефективного усунення технічних перешкод у торгівлі в межах європейського співтовариства, які виникають внаслідок застосування різних національних технічних регламентів та стандартів, а також сприяння інноваціям та захищеності споживачів та користувачів.

Мета «Нового підходу»: забезпечити високий рівень безпеки продуктів для споживачів та користувачів; забезпечити вільне переміщення продуктів у контексті внутрішнього ринку ЄС; сприяти конкурентоздатності, новаторству та диференціації продуктів; знизити витрати виробників.

Для простих продуктів з низькими ризиками: власна сертифікація виробника. Для складних продуктів з вищими ризиками: сертифікація третьою стороною (нотифікованим органом).

Нотифіковані органи виконують завдання, пов'язані з процедурами оцінки відповідності, на які посилаються Директиви «Нового підходу» за потреби отримання експертної оцінки третьої сторони. Виконання таких завдань є послугою виробникам у сфері громадських інтересів.

Ключові принципи «Нового підходу»:

- в ЄС системою технічного регулювання охоплені тільки ті види продукції, що становлять певний ступінь ризику. Це приблизно 25 груп видів однорідної продукції, що різняться від простих електричних побутових приладів до вельми складних машин;

- об'єкт регулювання не стосується безпосередніх приписів щодо того, як продукція має бути спроектована і виготовлена. Натомість воно встановлює вимоги щодо експлуатаційних характеристик, пов'язаних з безпечністю продукції щодо ризиків;

- стандарти розробляють незалежні органи із стандартизації з мінімальним втручанням з боку держави та є добровільними до застосування. Якщо виробник використовує стандарти, то вважають, що його продукція відповідає встановленим вимогам щодо безпечності. Інакше виробник вправі використовувати свої власні технології, але тоді на нього покладають тягар доведення відповідності вимогам щодо безпечності;

- рівень складності процедур оцінки та підтвердження відповідності продукції вимогам безпечності на етапі виробництва продукції є пропорційним ступеню ризику, що становить продукція. Для простої продукції з низьким ступенем ризику оцінку та підтвердження здійснює виробник. Лише для продукції з високим ступенем ризику оцінку та підтвердження здійснюють зовнішні спеціалізовані організації – органи з оцінки відповідності;

- оцінку відповідності та підтвердження не здійснює виключно держава, це вправі здійснювати й органи з оцінки відповідності приватної форми власності;

➤ держава гарантує технічну компетентність органів з оцінки відповідності через систему акредитації, що здійснюють національні органи з акредитації;

➤ інституційна побудова, що лежить в основі системи технічного регулювання, має забезпечувати створення інституцій та адміністративних органів, які, будучи поєднаними, можуть становити конфлікт інтересів.

Під час завершення процедури оцінки відповідності виробник (або уповноважений представник у межах ЄС) має підготувати декларацію відповідності ЄС. Вона має містити всю потрібну інформацію для ідентифікації директив, відповідно до яких видана, а також виробника, уповноваженого представника, нотифікованого органу за наявності, продукту та за потреби посилання на гармонізовані стандарти та інші нормативні документи [3].

Знак «європейська відповідність» СЕ засвідчує, що виріб відповідає основним вимогам директив і гармонізованим стандартам ЄС, а також те, що він пройшов процедуру оцінки відповідності та є єдиним знаком, що символізує її відповідність директивам ЄС з погляду безпечності для здоров'я людей, тварин і рослин, охорони довкілля та економного використання ресурсів. Проте знак СЕ не є символом якості продукції.

«Глобальний підхід» передбачає застосування модулів для різних стадій процедур оцінювання відповідності, установлення єдиних критеріїв їх використання та призначення спеціальних органів, що виконують ці процедури. Модульний підхід дає змогу формувати безліч сполучень модулів і таким чином збільшити кількість схем підтвердження відповідності, з яких можливо вибрати схему, адекватну рівню можливого ризику заподіяння шкоди конкретною продукцією. Щодо малого бізнесу, то в ЄС в цей час розробляють методичні документи з відбору та впровадження модулів оцінки відповідності продукції дрібносерійного та несерійного виробництва з урахуванням специфіки підприємств малого та середнього бізнесу.

За суттю зазначені головні принципи і визначають модель технічного регулювання в країнах ЄС. Важливим є те, що ці принципи становлять цілісну систему. Вилучення із цього набору хоч одного з них порушує системність підходу. Загалом застосування такої моделі технічного регулювання створює сприятливі умови для вільного обігу безпечних товарів та суттєво обмежує адміністративне втручання в розміщення виробів на ринку та господарську діяльність виробників.

Зі вступом України до СОТ та підписанням Угоди про асоціацію між Україною та ЄС наша держава прийняла правила гри, які діють на світовому ринку і з метою подолання ТБТ з країнами – членами СОТ взяла зобов'язання реформувати національну систему технічного регулювання. У співпраці з ЄС відбувається наближення регуляторної системи у цій сфері України до європейської моделі технічного регулювання вже понад 10 років.



У грудні 2005 р. Україна підписала план заходів з підготовки до укладення Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів (АСАА), яка передбачає приведення системи технічного регулювання України у відповідність до практики ЄС для деяких видів промислової (нехарчової) продукції, що охоплюють чотири пріоритетних видів продукції (низьковольтне обладнання, електромагнітна сумісність, машини і устаткування, прості посудини високого тиску). Угода АСАА встановлює [3]:

- вимоги українських технічних регламентів до продукції та пов'язаних процесів є ідентичними вимогам відповідних директив ЄС;
- стандарти, що надають презумпцію відповідності вимогам технічних регламентів, та їх переліки є ідентичними відповідним європейським гармонізованим стандартам та їх перелікам.

Презумпція відповідності – це припущення, яке визнають достовірним, доки не буде доведено іншого, про те, що продукція або пов'язані з нею процеси та методи виробництва відповідають вимогам відповідного технічного регламенту. Технічні регламенти можуть містити стандарти, що надають презумпцію відповідності вимогам цих регламентів;

- вимоги до призначених органів є ідентичними вимогам до нотифікованих органів в ЄС;
- результати робіт з оцінки відповідності українських органів визнаватимуть в ЄС, Ісландії, Норвегії, Туреччині, Швейцарії та потенційно в Австралії, Канаді, Новій Зеландії, США, Японії;
- українські виробники отримують право нанесення знака «європейська відповідність» СЕ.

Угода про асоціацію між Україною та ЄС, ратифікована Верховною Радою України у вересні 2014 р., передбачає створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі [2]. Значне місце в ній приділено реформуванню системи технічного регулювання в Україні, потребу якого зумовлено поєднанням таких трьох факторів:

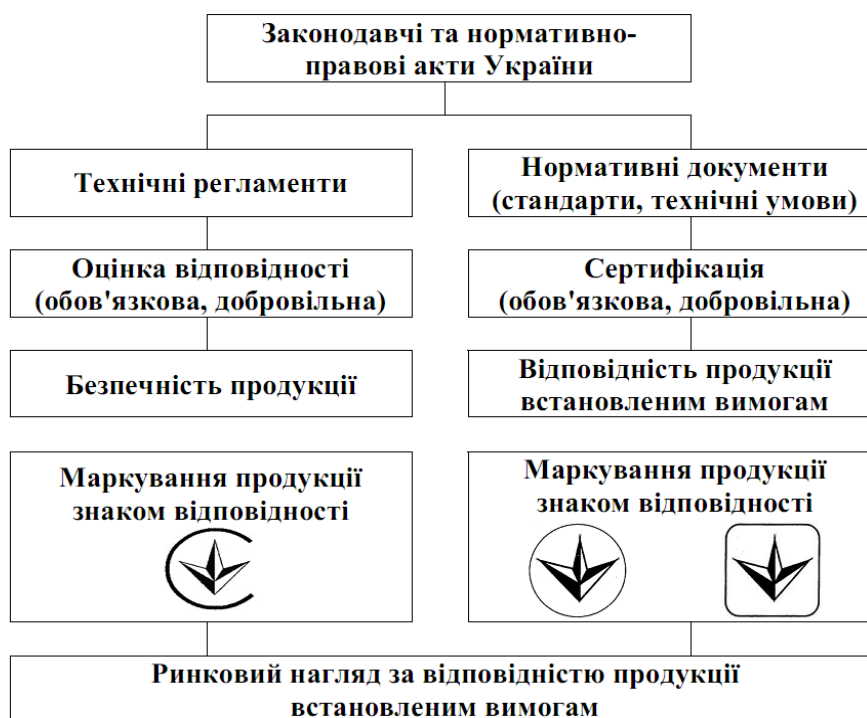
- усунення технічних бар'єрів у торгівлі між ЄС та Україною;
- зобов'язання, які взяла Україна при вступі до СОТ;
- потреба модернізації економіки шляхом збільшення обсягу інвестицій та підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку.

На виконання цієї Угоди Верховна Рада України в 2010–2015 рр. прийняла Закони України «Про стандартизацію» від 05.06.2014 № 1315-VII, «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» від 15.01.2015 № 124-VIII, «Про метрологію та метрологічну діяльність» від 05.06.2014 № 1314-VII, «Про загальну безпечність нехарчової продукції» від 02.12.2010 № 2736-VI, «Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції» від 02.12.2010 № 2735-VI, «Про відповідальність за шкоду, завдану внаслідок дефекту в продукції» від 19.05.2011 № 3390-VI, внесла зміни до Закону України «Про акредитацію органів з оцінки відповідності» від 17.05.2001 № 2407-III

та Декрету Кабінету Міністрів України «Про стандартизацію і сертифікацію» від 10.05.1993 № 46-93.

Кабінет Міністрів України розпорядженням від 19 серпня 2015 р. № 844 затвердив Стратегію розвитку системи технічного регулювання на період до 2020 року (*далі* – Стратегія) та розроблений План заходів щодо її реалізації [1]. Метою Стратегії є модернізація економіки України та забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції шляхом поступової інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС, подолання технічних бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС і зміцнення її позицій на світовому ринку в результаті визнання системи технічного регулювання України на європейському та міжнародному рівні.

Тож головним завданням є створення нової системи технічного регулювання в Україні, яка відповідала б потребам сучасної ринкової економіки, гарантувала безпечність продукції, що вводиться в обіг, забезпечувала ефективне регулювання і поліпшення ділового середовища та сприяла б інтеграції України у світову економіку шляхом усунення ТБТ. Структуру і послідовність формування системи технічного регулювання України відповідно до моделі технічного регулювання ЄС наведено на *рис. 3*.



**Рис. 3. Структура системи технічного регулювання в Україні**

*Джерело: розроблено авторами*

Основними напрямками реалізації Стратегії є:

- адаптація законодавства України у сфері технічного регулювання до законодавства ЄС;

- прийняття з метою застосування відповідних технічних регламентів європейських стандартів як національних стандартів України з одночасним скасуванням дії міждержавних стандартів (ГОСТ);
- усунення дублювання функцій у сфері державного нагляду (контролю) за відповідністю продукції встановленим вимогам;
- забезпечення повної відповідності системи технічного регулювання України вимогам ЄС;
- посилення існуючої матеріально-технічної бази для проведення оцінки відповідності продукції встановленим вимогам;
- активізація співпраці центральних органів виконавчої влади, підприємств, установ та організацій з європейськими та міжнародними організаціями із стандартизації, метрології, акредитації, оцінки відповідності та державного ринкового нагляду;
- забезпечення визнання виданих Національним агентством з акредитації атестатів про акредитацію на європейському та міжнародному рівні;
- забезпечення інтеграції систем обміну інформацією у сфері державного ринкового нагляду з відповідними системами ЄС;
- зміцнення інституціонального потенціалу органів державної влади, на які покладаються функції технічного регулювання у визначених сферах діяльності та розроблення технічних регламентів;
- здійснення заходів з підготовки до підписання Угоди про оцінку відповідності з ЄС для окремих видів продукції з метою визнання результатів робіт з оцінки відповідності, проведених в Україні, на європейському та міжнародному рівні та просування на світовому ринку української продукції;
- підвищення рівня обізнаності суб'єктів господарювання та інших зацікавлених сторін щодо нової системи технічного регулювання.

Реалізація Стратегії дасть змогу захистити вітчизняний ринок від небезпечної та неякісної продукції; підвищити рівень конкурентоспроможності української продукції та сприяти інноваційному розвитку; установити високий рівень безпечності продукції та посилити захист інтересів споживачів у результаті здійснення ефективного державного ринкового нагляду; забезпечити доступ на ринок ЄС для українських виробників на тих самих умовах, що і для виробників держав – членів ЄС; створити сприятливе регуляторне та ділове середовища, де не буде надмірних та дублюючих вимог, а інвестор матиме справу із регуляторними підходами та вимогами, що застосовуються в ЄС; гарантувати створення нових та збереження наявних робочих місць.

**Висновки.** Проведений аналіз системи технічного регулювання торгівлі ЄС та України свідчить, що для усунення ТБТ першочерговим є не лише вдосконалення законодавства, а й спрямування зусиль на усунення дублювання вимог, подальше вдосконалення та оптимізацію діяльності органів державної влади. Пріоритетним завданням в Україні є створення адаптованої до європейської системи моделі, яка відповідала

б потребам сучасної ринкової економіки, гарантувала безпечність продукції, що вводиться в обіг, сприяла ефективному регулюванню і поліпшенню ділового середовища, посилюючи інтеграцію України у світовий економічний простір.

Головні завдання щодо реформування системи технічного регулювання України такі: подальше прийняття у нашій державі технічних регламентів та національних стандартів, які будуть гармонізовані з директивами і регламентами ЄС; остаточний перехід від обов'язкової сертифікації до оцінки відповідності; запровадження добровільності застосування стандартів; повномасштабне реформування системи стандартизації, метрології, ринкового нагляду та контролю нехарчової продукції; посилення інституційного потенціалу національних органів стандартизації та акредитації; зміцнення технологічної спроможності та компетентності випробувальних лабораторій та центрів; посилення компетентності персоналу органів ринкового нагляду та контролю.

Адаптація українського законодавства у сфері технічного регулювання до сучасного стану технічного прогресу є головною метою її розвитку. Впровадження системи технічного регулювання відповідно до вимог СОТ та ЄС в повному обсязі дасть змогу забезпечити конкурентоспроможність вітчизняної продукції шляхом поступової інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС, подолати технічні бар'єри у міжнародній торгівлі та зміцнити позиції України на світових ринках через визнання української системи технічного регулювання на європейському та міжнародному рівнях.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Стратегія розвитку системи технічного регулювання на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 19 серп. 2015 р. № 844 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. — Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show>.
2. Угода про асоціацію між Україною та Європейським союзом [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. — Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article>.
3. «Блакитна настанова» із впровадження правил Європейського Союзу щодо продукції (2014 рік) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. — Режим доступу : [http://www.csm.kiev.ua/images/stories/2015/bl\\_nastanova.pdf](http://www.csm.kiev.ua/images/stories/2015/bl_nastanova.pdf).
4. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. — Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
5. Віткін Л. Сучасна система технічного регулювання: теорія і практика: монографія. / Л. Віткін. — К.: Ун-т екон. та права «КРОК», 2011. — 494 с.
6. Віткін Л. Модель реформування системи стандартизації України в контексті міжнародних зобов'язань та необхідності модернізації економіки / Л. Віткін, Д. Луценко // Стандартизація, сертифікація, якість. — 2013. — № 3. — С. 3–12.
7. Віткін Л. Світовий досвід та стратегія розвитку систем технічного регулювання / Л. Віткін // Стандартизація, сертифікація, якість. — 2013. — № 4. — С. 3–11.
8. Гарасим Ю. Аналіз національної системи стандартизації і сертифікації у контексті Угоди про асоціацію України та ЄС / Ю. Гарасим // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. — 2015. — № 3 (80). — С. 58–66.

9. Луценко Д. Удосконалення державного ринкового нагляду за безпечністю нехарчової продукції відповідно до європейських підходів / Л. Віткін, Д. Луценко // Стандартизація, сертифікація, якість. — 2012. — № 5. — С. 18–25.
10. Мельник Т. Нетарифне регулювання у країнах ЄС / Т. Мельник, К. Пугачевська // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. — 2014. — № 2. — С. 15–28.
11. Притульська Н. Технічне регулювання: міжнародні практики та вітчизняні реалії / Н. Притульська, Ю. Мотузка // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. — 2015. — № 3. — С. 5–21.
12. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495>.
13. Угода про технічні бар'єри у торгівлі [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. — Режим доступу : [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/981\\_008](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/981_008).
14. Classification of non-tariff measures : February 2012 version [Electronic resource] / United Nations Conference on Trade and Development // Website. — Access mode : [http://unctad.org/en/Publications Library/ditctab20122\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Publications Library/ditctab20122_en.pdf).

*Стаття надійшла до редакції 11.04.2016.*

***Ivanov L., Yanushkevich D. Technical barriers in international trade.***

***Background.*** *The state of the technical regulation indicates the technological progress of any country, the competitiveness of its products, as well as the reputation and technical ability of manufacturers and conformity assessment bodies with international requirements. In this regard, one of the main problems in Ukraine is a new safety system of technical regulation that would meet the needs of a modern market economy, guarantees the safety of the products introduced into circulation, ensuring effective regulation and improving the business environment and would contribute to the integration of Ukraine into the global economy by removing TBT.*

*The aim of the research experience and the best practices in Europe and the world on non-tariff regulation of foreign economic activity, investigation and development of a technical regulation system of Ukraine and the EU in order to eliminate technical barriers to trade.*

***Materials and methods.*** *Materials – knowledge base, methods of scientific research: systemic, structural and functional comparative legal analysis, classification, synthesis and simulation.*

***Results.*** *The article analyzes the current state of non-tariff regulations in international trade and classification of technical barriers to trade as recommended by UNCTAD. The authors analyzed the system of technical regulation and its role in the elimination of technical barriers in trade, the characteristic of technical regulation of the EU and Directives «New» and «Global» approaches is given. The article also addresses problems in the technical regulation of Ukraine to overcome the technical barriers in trade, the implementation of which will create favorable conditions for exports and imports of goods and services, trade and investment cooperation between Ukraine and the EU.*

***Conclusions.*** *Adaptation of Ukrainian legislation on technical regulation to the current state of technological progress is the main goal of its development. Implementation of technical regulations in line with WTO requirements and the EU in its entirety volume provide competitiveness of domestic products through the gradual integration of Ukraine into the EU internal market, to overcome technical barriers in international trade and strengthen Ukraine's position in world markets through the recognition of Ukrainian technical regulation system at European and international levels.*

***Keywords:*** *non-tariff regulation, technical barriers in trade, technical regulation, standardization, conformity assessment, technical regulation, «New approach», «Global approach», product safety.*

## REFERENCES

1. Strategija rozvytku systemy tehničnogo reguljuvannja na period do 2020 roku : Rozporjadzhennja Kabinetu Ministriv Ukraïny vid 19 serpnja 2015 r. № 844 [Elektronnyj resurs] // Oficijnyj sajt Kabinetu Ministriv Ukraïny. — Rezhym dostupu : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show>.
2. Ugoda pro asociaciju mizh Ukraïnoju ta Jevropejs'kym sojuzom [Elektronnyj resurs] // Oficijnyj sajt Kabinetu Ministriv Ukraïny. — Rezhym dostupu : <http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article>.
3. «Blakytna nastanova» iz vprovadzhennja pravyl Jevropejs'kogo Sojuzu shhodo produkciï (2014 rik) [Elektronnyj resurs] // Oficijnyj sajt Verhovnoi' Rady Ukraïny. — Rezhym dostupu : [http://www.csm.kiev.ua/images/stories/2015/bl\\_nastanova.pdf](http://www.csm.kiev.ua/images/stories/2015/bl_nastanova.pdf).
4. Pro Strategiju stalogo rozvytku «Ukraïna – 2020» [Elektronnyj resurs] // Oficijnyj sajt Verhovnoi' Rady Ukraïny. — Rezhym dostupu : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
5. Vitkin L. Suchasna systema tehničnogo reguljuvannja : teorija i praktyka : monografija / L. Vitkin. — K. : Un-t ekon. ta prava «KROK», 2011. — 494 s.
6. Vitkin L. Model' reformuvannja systemy standartyzacji' Ukraïny v konteksti mizhnarodnyh zobov'jazan' ta neobhidnosti modernizacji' ekonomiky / L. Vitkin, D. Lucenko // Standartyzacija, sertyfikacija, jakist'. — 2013. — № 3. — S. 3–12.
7. Vitkin L. Svitovyj dosvid ta strategija rozvytku system tehničnogo reguljuvannja / L. Vitkin // Standartyzacija, sertyfikacija, jakist'. — 2013. — № 4. — S. 3–11.
8. Garasym Ju. Analiz nacional'noi' systemy standartyzacji' i sertyfikacji' u konteksti Ugody pro asociaciju Ukraïny ta JeS / Ju. Gerasym // Zovnishnja torgivlja : ekonomika, finansy, pravo. — 2015. — № 3(80). — S. 58–66.
9. Lucenko D. Udoskonalennja derzhavnogo rynkovogo nagljadu za bezpechnistju neharchovoi' produkciï vidpovidno do jevropejs'kyh pidhodiv / L. Vitkin, D. Lucenko // Standartyzacija, sertyfikacija, jakist'. — 2012. — № 5. — S. 18–25.
10. Mel'nyk T. Netaryfne reguljuvannja u kraïnah JeS / T. Mel'nyk, K. Pugachevs'ka // Visn. Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-tu. — 2014. — № 2. — S. 15–28.
11. Prytul's'ka N. Tehnichne reguljuvannja: mizhnarodni praktyky ta vitchyzniani realii' / N. Prytul's'ka, Ju. Motuzka // Visn. Kyi'v. nac. torg.-ekon. u-tu. — 2015. — № 3. — S. 5–21.
12. Mytnyj kodeks Ukraïny vid 13.03.2012 № 4495-VI [Elektronnyj resurs] // Oficijnyj sajt Verhovnoi' Rady Ukraïny. — Rezhym dostupu : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495>.
13. Ugoda pro tehnicni bar'jery u torgivli [Elektronnyj resurs] // Oficijnyj sajt Verhovnoi' Rady Ukraïny. — Rezhym dostupu : [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/981\\_008](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/981_008).
14. Classification of non-tariff measures : February 2012 version [Electronic resource] / United Nations Conference on Trade and Development // Website. — Access mode : [http://unctad.org/en/Publications Library/ditctab20122\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122_en.pdf).

УДК 339.92(477+438)

**ЧОРНА Наталія,**

д. і. н., професор кафедри філософії та економічної теорії  
Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

## УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКЕ ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО

*Проаналізовано розвиток економічного співробітництва між Україною та Республікою Польща у період після вступу останньої до Європейського Союзу. Досліджено динаміку головних його показників та дано їм оцінку. Обґрунтовано важливість впливу Польщі на реалізацію Україною стратегії європейської інтеграції, досягнення нею союзних стандартів.*

*Ключові слова:* Україна, Республіка Польща, економічне співробітництво, Європейський Союз, інтеграція.

*Черная Н. Украинско-польское экономическое сотрудничество. Проанализировано развитие экономического сотрудничества между Украиной и Республикой Польша в период после вступления последней в Европейский Союз. Исследована динамика основных его показателей и дана им оценка. Обоснована важность роли Польши в реализации Украиной стратегии европейской интеграции, достижения ею союзных стандартов.*

*Ключевые слова:* Украина, Республика Польша, экономическое сотрудничество, Европейский Союз, интеграция.

**Постановка проблеми.** Інтеграція до Європейського Союзу як один із головних пріоритетів зовнішньої політики України актуалізує проблему економічного співробітництва з державами-членами євро-спільноти, чільне місце серед яких з повним правом посідає Республіка Польща (РП). На користь співпраці з Польською державою, зокрема, вплинули усталені політичні, соціальні та господарські зв'язки, спільність кордону, а також політика сприяння, що її стосовно євроінтеграційних устремлінь нашої держави демонструє урядова Варшава. З-поміж понад двадцяти стратегічних партнерів, що їх має Україна, відносини з Польщею, на загальне переконання експертів, найбільше відповідають заявленому формату та є стратегічними де-факто. Проте якщо відповідність політичної складової співпраці рівню стратегічного партнерства не піддають сумніву, адекватність співпраці в економічній сфері – питання дискусійне.

Економічне співробітництво між Україною та Польщею, підґрунтя якого було закладено у період перебування двох держав у складі соціалістичного табору, зокрема й членства у Раді економічної взаємодопомоги, підстави для активізації та поглиблення отримало зі здобуттям ними політичної незалежності. Значний вплив на відносини сторін справив вступ до Євросоюзу (ЄС) Польщі (1 травня 2004 р.): відтоді, співпрацюючи з сусідом на своєму західному кордоні, Україна мусить зважати на його приналежність до спільноти та союзні вимоги й правила.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Свідченням актуальності проблеми економічного співробітництва між Україною та Республікою Польща, окрім практичної її значущості для кожної з держав, є науковий доробок, сформований за тематикою. Перші праці, в яких аналізували аспекти економічної взаємодії між двома державами в контексті впливу на неї інтеграції Польщі до ЄС, вийшли з друку незадовго до зазначеної події (В. Мельник, Я. Ошуркевич, Є. Савельєв, В. Сироватка, С. Чеботар, Р. Якімович [1–3]). Ідеться про аналіз та прогнозування перспектив розвитку співпраці в контексті розширення кордонів спільноти. Упродовж наступних років і до сьогодні проблема привертає інтерес науковців, залишається предметом дослідницького пошуку не лише українських, а й зарубіжних, насамперед польських, авторів [4–9]. Водночас комплексних студій торговельно-економічної співпраці між двома державами досі бракує, що й зумовило вибір предмета дослідження.

**Метою** статті є аналіз економічного співробітництва між Україною та Республікою Польща у період після вступу останньої до ЄС, з'ясування тенденцій розвитку й оцінка сучасного його стану.

**Матеріали та методи.** Теоретико-методологічною основою дослідження є фундаментальні положення економічної теорії, роботи українських та зарубіжних учених-економістів, фахівців у сфері міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції. Наукове дослідження проблеми здійснено на засадах об'єктивності, системності, всебічності, наступності. Комплексний характер роботи забезпечено шляхом творчого використання і поєднання загальнонаукових та спеціальних методів, зокрема, узагальнення, аналізу та синтезу (для обґрунтування змісту й означення специфіки торговельно-економічного співробітництва між Україною та Польщею), статистичного аналізу (для з'ясування тенденцій його розвитку), системного аналізу (для визначення напрямків та перспектив співпраці).

**Результати дослідження.** Українсько-польські відносини, що мають давню традицію, із розпадом СРСР та підконтрольних йому Організації Варшавського договору і Ради економічної взаємодопомоги значно еволюціонували, зокрема, на середину 90-х років ХХ ст. вони вийшли на рівень стратегічного партнерства і впродовж наступних років визнавалися кожною з держав як пріоритетні. На відміну від політичної складової, яка, на загальне переконання, загалом відповідає зазначеному формату співпраці, торговельно-економічне співробітництво суттєво



їй поступається. Не останню роль у цьому відіграє системна несумісність економік держав-сусідів, спричинена насамперед значною узалежненістю економіки України від економіки Радянського Союзу, з розпадом якого народногосподарські зв'язки нашої держави виявилися розірваними. Негативно на співпраці двох держав позначилися незавершеність процесів реформування української економіки, брак в офіційного Києва виваженої стратегії економічного розвитку, зосередженість на досягненні короткострокових тактичних цілей. На тлі стабільного зростання, що його демонструвала польська економіка, рухаючись шляхом європейської інтеграції, патовість ситуації в Україні видавалася все більш очевидною, а перспективи міждержавної співпраці все більш сумнівними.

Прогнози щодо розвитку торговельно-економічного співробітництва між двома державами після вступу Польщі до ЄС були здебільшого песимістичними. У публікації в газеті «День» С. Сироватка, посилаючись на прогнози Міністерства економіки України, Міністерства закордонних справ України (МЗС) та Центру ім. О. Разумкова, очікувані втрати українських експортерів визначав на рівні 250 млн дол. США, 500 млн євро та 360 млн євро відповідно [1]. Пророкуючи Україні численні втрати впродовж 2004–2005 рр., тоді «негативним шоком» назвав їх перший заступник міністра МЗС України з питань європейської інтеграції О. Чалий [2].

Проте, як засвідчив час, прогнози не справдилися, а польський ринок і далі залишався важливим сегментом реалізації економічного потенціалу України [9, с. 26]. Вельми позитивним для нашої держави, зокрема, стало недостатньо активне використання польськими підприємцями можливостей, які давало їм відкриття кордону із країнами Євросоюзу [9, с. 154].

Важливим напрямом взаємовідносин між Україною та Республікою Польща протягом аналізованого періоду було співробітництво у торговельній сфері (див. *табл. 1*). Одразу після вступу Польської держави до Європейського Союзу сукупний оборот торгівлі між двома державами стрімко зростає, сягнувши рекордних 6 520 млн дол. США у 2008 р. Обсяг польського імпорту в Україну становив 4 191 млн дол. США, українського експорту до Польщі – 2 329 млн дол. США. Негативне сальдо торговельного балансу, що у взаємовідносинах України з Польщею (за винятком 2007 р.) стало візитівкою співпраці, тоді досягло максимальної позначки в 1 863 млн дол. США.

Тенденція, небезпечна для нашої держави, водночас була бажаною для Польщі: Україна виявилася однією з небагатьох країн, у торгівлі з якими вона зберігала позитивне сальдо. Серед чинників, що зумовлювали зацікавленість польських експортерів в українському ринку, найбільш принциповими були стабільні ціни, значна сировинна база, добре розвинені шляхи сполучення. Окрім того, переконаний В. Каліта, Україна сприймалася у Варшаві як міст, через який було легко входити на більш віддалені ринки, привабливі для зовнішнього обміну, зокрема ринки

Росії та азійських республік колишнього Радянського Союзу [6, с. 286]. Певну роль відіграла також недостатня доступність у короткостроковій перспективі для польських товарів західноєвропейського ринку. За таких умов значимість для РП торговельних зв'язків із нашою державою була більше, ніж очевидно. Інакше, відповідно, порушення торговельних відносин з Україною загрожувало Польщі втратою великого ринку збуту для продукції національних виробників.

Таблиця 1

**Динаміка торговельного обороту України з Польщею  
у 2004–2015 рр., млн дол. США**

Рік	Експорт		Імпорт		Сукупний товаро- оборот	Сальдо
	Вартість	Відсоток у загальному обсязі	Вартість	Відсоток у загальному обсязі		
2004	979	3,0	968	3,3	1 947	11
2005	1 010	3,0	1 388	3,9	2 398	-378
2006	1 344	3,5	2 085	4,8	3 429	-742
2007	2 884	3,3	1 637	2,2	4 521	1 248
2008	2 329	2,3	4 191	3,4	6 520	-1 863
2009	1 213	3,1	2 080	2,3	3 293	-867
2010	1 787	3,5	2 788	4,6	4 575	-1 001
2011	2 794	4,1	3 183	3,8	5 977	-389
2012	2 576	3,7	3 567	4,1	6 143	-990
2013	2 547	4,0	4 068	5,3	6 615	-1 520
2014	2 644	4,9	3 070	5,6	5 714	-426
2015	1 977	5,2	2 324	6,2	4 301	-347

Розроблено автором на основі [10]

Негативне сальдо нашої держави у торгівлі з Польщею, з-поміж решти, спричиняв порівняно нижчий потенціал української економіки, значна її узалежненість від російських енергоносіїв, переважно сировинний, низько- та середньонизькотехнологічний характер експортованої продукції тощо. Посилаючись на специфіку експортної та імпоротної складових товарообігу, науковці знаходили їх такими, що не лише не стимулювали розвиток національної економіки, а навпаки, закладали передумови для закріплення за нашою державою статусу відсталого периферії. Переваги української сторони щодо реалізації свого експортного потенціалу, окрім того, на думку В. Борщевського, нівелювалися суб'єктивними бар'єрами, зокрема, низькою моральною якістю та неадекватними фаховими навичками українських підприємців, високим рівнем корумпованості владного середовища, а також низькою якістю переважної частини споживчих товарів українського виробництва [5, с. 158–160]. З огляду на це, а також брак спільних банків,

обмалює українсько-польських підприємств та невідпрацьованість економічних зв'язків, стратегічне партнерство між двома державами визнане таким, що існує переважно на папері та всіляко гальмується [3, с. 7].

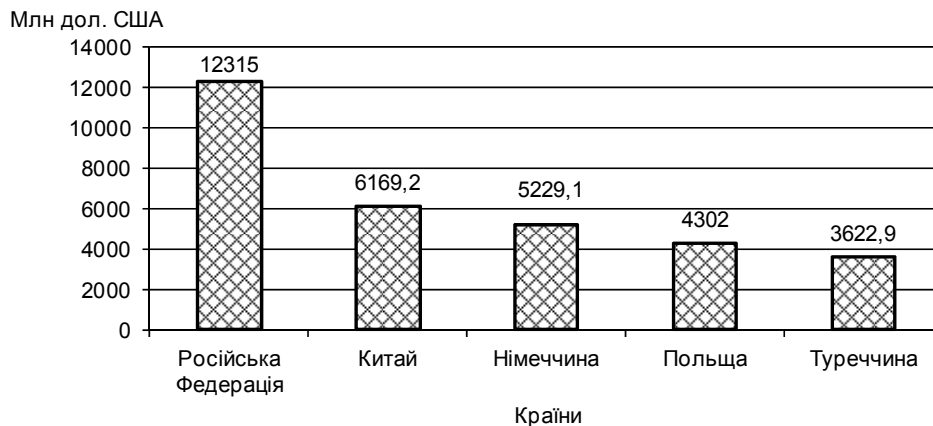
У 2009 р., з огляду на скорочення темпів економічного зростання у Польщі (5,1 % у 2008 р. до 1,7 % у 2009 р.) та стрімке падіння внутрішнього валового продукту (*далі* – ВВП) в Україні (на 15,1 %), несприятливу цінову кон'юнктуру й коливання курсів злотого й гривні, спричинені світовою економічною кризою, сукупний товарооборот між двома державами скоротився більше ніж удвічі та становив 3 293 млн дол. США. Український експорт до Польщі та польський імпорт в Україну становили 37 % та 63 % відповідно. Показовим за таких умов виявився факт суттєвого вдосконалення структури українського експорту: традиційно переважаюча сировинна складова зазнала відчутного витіснення готовою продукцією, обсяги якої суттєво зростали.

Упродовж 2009–2013 рр. ознакою торговельного співробітництва між двома державами стало стрімке зростання сукупного товарообороту. Польський імпорт в Україну порівняно з українським експортом до Польщі зростав відчутно швидшими темпами. Як наслідок, сальдо торговельного балансу нашої держави у торгівлі з сусідом на західному кордоні станом на 2013 р. сягнуло –1 520 млн дол. США. Протягом двох останніх років, насамперед з огляду на кризовий стан української економіки, спричинений політичною нестабільністю, анексією Криму та воєнними діями на Донбасі, а також девальвацією гривні та зниженням цін на основні статті українського експорту, торгівля між нашими двома державами демонструвала скорочення сукупного товарообороту. І, що показово, якщо у 2014 р. його обсяг зменшився на 14 %, то у 2015 р. – на майже 25 %. Згідно з офіційною інформацією головними пунктами українського експорту до Польської держави у 2015 р. були: руди, шлаки та зола, чорні метали, електричні машини і устаткування, насіння і плоди олійних рослин. Польський імпорт до України, відповідно, представлений здебільшого мінеральним паливом, нафтою і продуктами її перегонки, пластмасами та полімерами.

Попри не надто втішні тенденції, упродовж аналізованого періоду Республіка Польща незмінно залишалася одним із головних торговельних партнерів України. За результатами 2012 р. у торгівлі з Україною Польща посіла п'яте місце серед країн світу, а в 2013–2015 рр. піднялася на щабель вище, ставши четвертим за важливістю партнером нашої держави (*див. рис. 1*). Упродовж усього періоду міждержавної взаємодії Республіка Польща залишалася головним торговельним партнером України у регіоні Центрально-Східної Європи. Водночас для Польщі наша держава була одним із ключових партнерів серед країн – членів Співдружності Незалежних Держав (СНД), поступаючись лише Російській Федерації.

Як впливає з *табл. 1*, протягом аналізованого періоду торговельне співробітництво України та Польщі є динамічним, що повною

мірою відповідало загальносвітовій тенденції посилення взаємодії країн світу у сфері торгівлі та відображало залежність зовнішньоекономічного сектору двох держав від факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.



**Рис. 1. Головні країни-партнери України у зовнішній торгівлі товарами станом на 31.12.2015 р. [11]**

Зі вступом Польщі до Європейського Союзу значно активізувалося інвестиційне співробітництво між двома державами. На відміну від торговельної взаємодії, його динаміка виявилася менш суперечливою (див. табл. 2). Невпинно зростаючи, максимального значення – 935,8 млн дол. США – польські інвестиції в економіку України досягли у 2010 р., перевищивши обсяг інвестиційних потоків 2004 р. у майже п’ять разів. Упродовж 2013–2015 рр., з огляду на різке погіршення інвестиційного клімату, обсяг польських капіталовкладень в Україну різко скоротився, сягнувши наприкінці 2015 р. позначки 785,9 млн дол. США. Як наслідок, РП зайняла одинадцяту сходинку у списку держав, що інвестували в Україну (1,8 % у загальному обсязі іноземних інвестицій). За польськими інвесторами, які найактивніше заявили про себе на заході України та у місті Києві, – фабрика будівельної кераміки «Церсаніт», фабрика паркету «Барлінек», меблева фабрика «Новий Стиль», фабрика упаковки «Кен-Пак», фабрика автозапчастин «Інтер-Гроклін», фабрика металообробки «Полімекс-Мостосталь», банк «Кредобанк», «Плюс-банк», кластерне утворення «Агромісто».

Стосовно українських інвестицій до Польщі, то протягом перших десяти років, що минули за вступом РП до Євросоюзу, їх обсяг зріс у 188 разів (із 0,3 до 56,4 млн дол. США). Обґрунтовуючи активізацію українських інвестицій у польську економіку, С. Лебедько [7], зокрема, звертає увагу на прагнення вітчизняних бізнесменів закріпитися на ринках Євросоюзу, найбільш перспективним трампліном для виходу на які є Польща. Серед українських інвесторів, для яких ця країна стала свого роду інвестиційним магнітом, найбільшим є Індустріальний союз Донбасу, найдорожчим дітищем якого виявився металургійний завод «Гута Ченстохова», придбаний за 307 млн євро. До найбільших

підприємств Польщі, в які інвестували українські підприємці, крім того, належать Варшавський автомобільний завод (інвестор «Авто-ЗАЗ»), суднобудівний завод «Сточне Гданське» (інвестор «ІСД»), «Гута Покуй» (інвестор «Приват»), завод освітлювальних приладів «Геліос» (інвестор «Іскра»), плодOPERERобний завод T. V. Fruit Dwikozy (інвестор T. V. Fruit), Мазовецький сироварний завод Ostrowia (інвестор Milkiland). Загалом станом на 31 грудня 2015 р. українські інвестиції у польській економіці, за даними Держстату України, становили 50,1 млн дол. США (0,8 % у загальному обсязі інвестицій за кордоном), що вивело Польщу на п'яту позицію у списку держав, в які інвестували українці (див. рис. 2).

Таблиця 2

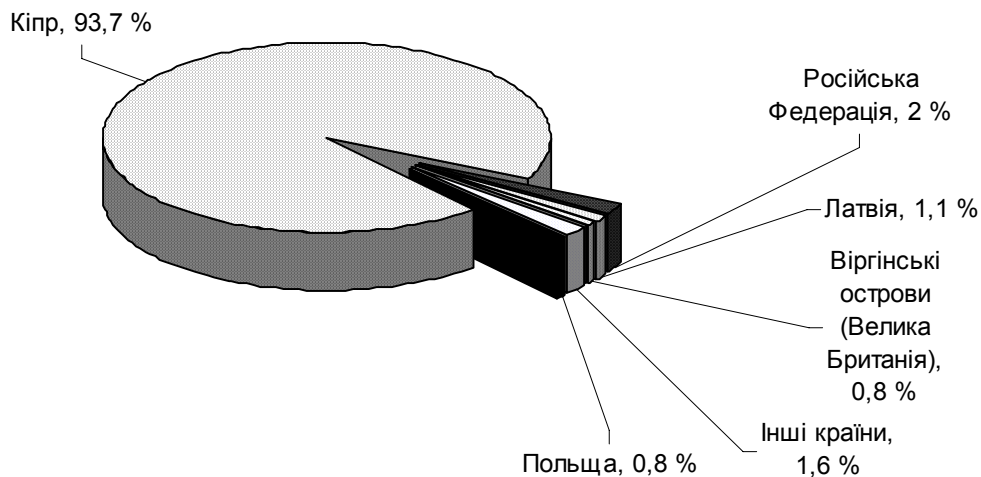
**Динаміка інвестиційної взаємодії між Україною та Польщею у 2004–2015 рр.**

Рік	З Польщі в Україну		З України в Польщу	
	Обсяг, млн дол. США	Відсоток у загальному обсязі інвестицій за кордоном	Обсяг, млн дол. США	Відсоток у загальному обсязі інвестицій за кордоном
2004	192,3	2,3	0,3	2,3
2005	224,0	1,4	21,3	1,4
2006	366,0	1,7	24,2	1,7
2007	670,5	2,3	30,1	2,3
2008	694,7	1,9	46,9	1,9
2009	864,9	2,2	49,4	2,2
2010	935,8	2,1	49,1	0,7
2011	875,5	1,8	48,2	0,7
2012	916,4	1,7	54,2	0,8
2013	845,4	1,5	56,4	0,9
2014	831,2	1,8	52,6	0,8
2015	785,9	1,8	50,1	0,8

Розроблено автором на основі [10]

Аналіз інвестиційного співробітництва двох держав свідчить про суттєве перевищення обсягу польських інвестицій в Україну порівняно з обсягом інвестування українськими підприємцями у Польську державу. Упродовж аналізованого періоду його розмір суттєво скоротився. Якщо польські інвестиції переважали вартість українських у 641 раз, то у 2015 р. – у 15,6 раза. Така ситуація значною мірою обумовлена порівняно вищою активністю українських інвесторів: обсяг коштів, інвестованих ними у польську економіку, збільшився у 167 разів (з 0,3 млн дол. США у 2004 р. до 50,1 млн дол. США у 2015 р.), тоді як інвестиційні потоки, спрямовані польськими підприємцями в Україну,

зросли більше ніж у чотири рази (з 192,3 млн дол. США у 2004 р. до 785,9 млн дол. США у 2015 р.). Попри це, за офіційною статистикою, протягом аналізованого періоду вартість взаємних інвестицій, розміщених українськими та польськими підприємцями в обидві держави, не перевищувала 2,3 %, а за підсумками попереднього року виявилася ще меншою, що свідчить про брак інвесторів по обидві сторони кордону та взаємну зацікавленість у розвитку співпраці. Зокрема, у Польщі зі вступом держави до ЄС відчутно активізувалася присутність польських інвесторів в економіці країн – членів спільноти. Останні, на відміну від України, для якої характерні високий рівень корупції та непрозорість законодавства, з погляду польського бізнесу, є інвестиційно більш привабливими. Щодо українських інвесторів низький рівень їх присутності у польській економіці, на думку А. Мазаракі та Т. Мельник, обумовлений насамперед браком ресурсів, а також деяким недооцінюванням потенціалу Польщі [8, с. 261].



**Рис. 2. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з України в економіці країн світу станом на 31.12.2015 р. [10]**

Аналіз економічного співробітництва України та Польщі засвідчує надзвичайно низький рівень реальної інтегрованості між собою їх економік. Найбільших проблем, на переконання В. Борщевського, співпраці сторін завдають невідповідність податкового законодавства, міжбюджетних відносин, регіональної політики, регулювання зовнішньоекономічної діяльності тощо [4, с. 12]. Даються взнаки, окрім того, структурна несумісність економік, низький рівень купівельної спроможності українців, різниця у формах власності (тоді як в Україні домінують великі підприємства державної та колективної власності, у Польщі – малі та середні підприємства приватної власності), нерациональна структура зовнішньої торгівлі, незадовільний стан прикордонних контрольних пунктів, нечітка система сертифікації продукції, обмеженість доступу до інформації, потрібної для ведення

бізнесу тощо. Зважаючи на поглиблення системної кризи в Україні, негативні тенденції у сфері торговельного та інвестиційного співробітництва між обома державами триватимуть.

Для забезпечення розкриття інтеграційного потенціалу української та польської економік, сприяння наближенню України до ЄС виправданою є реалізація нашими двома державами низки відповідних заходів: узгодження податкового законодавства, створення міждержавних інформаційних баз у сфері інвестування та високих технологій, реалізація сучасних науково-дослідних та навчально-освітніх програм, поглиблення фінансово-банківської співпраці, активізація транскордонної взаємодії, модернізація транспортної інфраструктури та інфраструктури пропускних пунктів тощо. Їх виконання сприятиме реалізації потенціалу економічної співпраці між Україною та Польщею і одночасно наповненню стратегічного партнерства між ними конкретним змістом [12].

**Висновки.** Вступ Республіки Польща до Європейського Союзу позначився на її економічному співробітництві з Україною. Проте попри песимістичні прогнози, набуття Польщею членства в ЄС не мало для нашої держави різко негативних наслідків.

Значне негативне сальдо торговельного балансу України та суттєве її відставання від сусіда на західному кордоні за обсягами інвестицій, вкладених у польську економіку, що впродовж аналізованого періоду характеризували економічне співробітництво між двома державами, є традиційними для українсько-польської взаємодії та спричинені, насамперед, низьким рівнем конкурентоспроможності української економіки, істотним її відставанням за низкою показників від економіки Польщі. Як наслідок, продукція національних виробників здебільшого не витримує конкуренції на ринку країн – членів ЄС (у тому числі польському), а українські підприємці неспроможні реалізовувати ефективні інвестиційні проекти за таких умов. Економічний потенціал міждержавної взаємодії України та Польщі реалізовано неповністю, а співпраця в економічній сфері далі є вадодою стратегічного партнерства між ними.

Як зазначав В. Борщевський, «пошук шляхів до поліпшення ситуації та поглиблення економічного співробітництва України і Польщі лежить у площині зміни принципів ведення і підходів до формування економічної політики України» [5, с. 275–276]. Готуючись до вступу в ЄС, Польща реалізувала низку заходів, які забезпечили приведення економіки у відповідність до європейських стандартів. Отже, проблеми у співпраці двох держав обумовила ситуація, що склалася в економіці України. Її вирішення, з-поміж решти, передбачає реалізацію в Україні політики конкурентного порядку, наближення українського законодавства до норм та стандартів ЄС, активізацію та поглиблення міжрегіонального і транскордонного співробітництва.

Зважаючи на практичну значимість для України та Польщі економічної складової партнерства, а водночас недостатню осмисленість попереднього досвіду, продовження дослідження тематики є актуальним.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сироватка С. Два фронти. Стратегічні питання економічних відносин Польщі й України залишаються без відповідей / С. Сироватка // День. — 2004. — 29 січ.
2. Силіна Т. Олександр Чалий: «Ми – хороші учні Європейського Союзу» / Т. Силіна // Дзеркало тижня. — 2003. — 14 листоп.
3. Соскін О. Моделі розвитку країн посткомуністичного простору / О. Соскін // Економічний часопис. — 2000. — № 6. — С. 6–7.
4. Борщевський В. В. Оптимізація українсько-польського економічного співробітництва в процесі наближення України до ЄС : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.02 / В. В. Борщевський. — К., 2009. — 32 с.
5. Борщевський В. Українсько-польське економічне співробітництво в умовах євроінтеграції : монографія / В. Борщевський. — Л. : Аверс, 2007. — 328 с.
6. Каліта В. Україна в польській зовнішній торгівлі / В. Каліта // Регіональна економіка. — 2007. — № 1. — С. 282–289.
7. Лебедько С. Польща как трамплин для выхода на рынки ЕС : общественно-политическая литература / С. Лебедько // Діловий вісник. — 2007. — № 12. — С. 7.
8. Мазаракі А. А. Двостороннє співробітництво України та Польщі : стан та можливості активізації / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник // Формування ринкових відносин в Україні. — 2010. — № 12. — С. 257–266.
9. Столярчук Я. М. Польща в євроінтеграційних пріоритетах України / Я. М. Столярчук // Економіка та держава. — 2005. — № 9. — С. 25–27.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
11. Офіційний сайт Посольства України в Республіці Польща [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://poland.mfa.gov.ua>.
12. Товарообіг між Україною і Польщею можна збільшити втричі [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://espresso.tv/news/2015/04/07/tovaroobih\\_mizh\\_ukrayinoyu\\_i\\_polscheyu\\_mozhna\\_zbilshyty\\_vtrychi\\_posol](http://espresso.tv/news/2015/04/07/tovaroobih_mizh_ukrayinoyu_i_polscheyu_mozhna_zbilshyty_vtrychi_posol).

Стаття надійшла до редакції 14.04.2016.

### **Chorna N. Ukrainian-Polish economic cooperation.**

**Background.** *Economic cooperation between Ukraine and Poland, the foundations of which were laid when the two countries were a part of the socialist camp, gained the grounds for strengthening and deepening after their obtaining political independence. Poland's accession to the European Union has made a significant impact on the relationship of the parties, since from that time on working with its western neighbor Ukraine must take into consideration Poland's membership in the European community and comply with Union requirements and regulations.*

*The aim of the first publications researching the aspects of economic cooperation between the two countries in the context of its impact on Poland's integration with the European Union were published shortly before the event. In the following years and until now this issue has been the subject of research not only for Ukrainian, but also for foreign, especially Polish authors.*

**Material and methods.** *The complex nature of the work is achieved via creative use and combination of general and specialized methods, including generalizing, analysis and synthesis, statistical analysis, system analysis.*

**Results.** *The development of economic cooperation between Ukraine and Poland covering the period after Poland's entry in the EU has been analyzed. The existence of disappointing for our country trends in the relations between the parties has been discovered: in the period under analysis the trade balance of Ukraine remained mostly negative, and the volume of investments in the Polish economy has significantly lagged*



*behind the value of Polish investments in the Ukrainian economy. The analysis showed an extremely low level of real integration between Ukrainian and Polish economies.*

**Conclusion.** *Significant negative trade balance of Ukraine and its considerable lagging behind from its neighbor on the western border in terms of investments in the Polish economy, are primarily caused by low competitiveness of the Ukrainian economy as well as significant backlog of a number of Ukrainian economic indicators. The solution to this situation, among other things, involves the implementation of the competitive order policy in Ukraine, approximation of Ukrainian legislation to the EU standards, the intensification and deepening of interregional and cross-border cooperation.*

*Keywords:* Ukraine, Poland, economic cooperation, European Union, integration.

## REFERENCES

1. Syrovatka S. Dva fronty. Stratehichni pytannya ekonomichnykh vidnosyn Pol'shchi y Ukrayiny zalyshayut'sya bez vidpovidey / S. Syrovatka // Den'. — 2004. — 29 sich.
2. Sylina T. Oleksandr Chalyy : «My – khoroshi uchni Yevropeys'koho Soyuzu» / T. Sylina // Dzerkalo tyzhnya. — 2003. — 14 lystop.
3. Soskin O. Modeli rozvytku krayin postkomunistychnoho prostoru / O. Soskin. Ekonomichnyy chasopys. — 2000. — № 6. — S. 6–7.
4. Borshchevs'kyy V. V. Optymizatsiya ukrayins'ko-pol's'koho ekonomichnoho spivrobitnytstva v protsesi nablyzhennya Ukrayiny do YeS : avtoref. dys. na zdobuttja nauk. stupenja d-ra ekon. nauk : spets. 08.00.02 / V. V. Borshchevs'kyy. — Kiev, 2009. — 32 s.
5. Borshchevs'kyy V. Ukrayins'ko-pol's'ke ekonomichne spivrobitnytstvo v umovakh yevrointehratsiyi / V. Borshchevs'kyy. — L. : Avers, 2007. — 328 s.
6. Kalita V. Ukrayina v pol's'kiy zovnishniy torhivli / V. Kalita // Rehional'na ekonomika. — 2007. — № 1. — S. 282–289.
7. Lebed'ko S. Polsha kak trampolin dlya vyihoda na ryinki ES : obschestvenno-politicheskaya literatura / S. Lebedko // Dilovyy visnyk. — 2007. — № 12. — S. 7.
8. Mazaraki A. A. Dvostoronnye spivrobitnytstvo Ukrayiny ta Pol'shchi: stan ta mozhlyvosti aktyvizatsiyi / A. A. Mazaraki, T. M. Mel'nyk // Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini. — 2010. — № 12. — S. 257–266.
9. Stolyarchuk Ya. M. Pol'shcha v yevrointehratsiynykh priorityetakh Ukrayiny / Ya. M. Stolyarchuk // Ekonomika ta derzhava. — 2005. — № 9. — S. 25–27.
10. Oficijnyj sajт Derzhavnoi' sluzhby statystyky Ukrai'ny [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
11. Oficijnyj sajт Posol'stva Ukrai'ny v Respublici Pol'shha [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://poland.mfa.gov.ua>.
12. Tovaroobih mizh Ukrayinoyu i Pol'shcheyu mozhna zbil'shyty vtrychi [Elektronnyj resurs]. — [http://espresso.tv/news/2015/04/07/tovaroobih\\_mizh\\_ukrayinoyu\\_i\\_polscheyu\\_mozhna\\_zbilshyty\\_vtrychi\\_posol](http://espresso.tv/news/2015/04/07/tovaroobih_mizh_ukrayinoyu_i_polscheyu_mozhna_zbilshyty_vtrychi_posol).

---

---

# ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ НА СВІТОВИХ РИНКАХ

---

---

УДК 339.1:640.41(100)

**МЕЛЬНИЧЕНКО Світлана,**

д. е. н., професор, проректор з наукової роботи КНТЕУ

**КУДЛАЙ Тетяна,**

к. е. н., асистент кафедри готельно-ресторанного бізнесу КНТЕУ

## МІЖНАРОДНІ ГОТЕЛЬНІ МЕРЕЖІ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ РИНКУ

*На основі аналізу теорії та вивчення сучасної практики функціонування готельних операторів на ринку готельних послуг України визначено шляхи інтегрування мережевих готелів за допомогою розроблення структурно-логічної схеми інтеграції готельних мереж міжнародного та національного рівнів через єдиний інформаційний портал, що дасть змогу їх ефективного функціонування на національному ринку.*

*Ключові слова:* ринок готельних послуг, готельний оператор, готельна мережа, послуги, інформаційний портал, національний ринок, інтеграція.

*Мельниченко С., Кудлай Т. Международные гостиничные сети на национальном рынке. На основе анализа теории и изучения современной практики функционирования гостиничных операторов на рынке гостиничных услуг Украины определены пути интегрирования сетевых гостиниц посредством разработки структурно-логической схемы интеграции гостиничных сетей международного и национального уровней через единый информационный портал, что даст возможность их эффективного функционирования на национальном рынке.*

*Ключевые слова:* рынок гостиничных услуг, гостиничный оператор, гостиничная сеть, услуги, информационный портал, национальный рынок, интеграция.

**Постановка проблеми.** Застосування інтернет-технологій у готельному бізнесі стає звичним явищем, позаяк більшість послуг з бронювання у підприємствах готельного господарства здійснюють безпосередньо через Інтернет. Проте результати дослідження засвідчили брак єдиного інформаційного середовища, яке забезпечило б комунікативне насичення

---

© Мельниченко С., Кудлай Т., 2016

даними про мережеві готелі, що функціонують на території України. З цією метою розроблено структурно-логічну схему інтеграції готельних мереж міжнародного та національного рівнів через єдиний інформаційний портал, який буде відрізнятися тим, що забезпечить багатомовність інформації, бронювання із порівнянням усіх пропозицій мереж, зворотним зв'язком у реальному часі та дасть змогу споживачеві готельних послуг увійти до об'єднаної програми лояльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням теорії та практики, у тому числі й функціонування готельних мереж на національному ринку, входження міжнародних мереж в Україну, присвячено праці як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, як от: Л. Бортник [1], М. Босовська [2], Г. Горіна [3], К. Гурджиян [4–5], О. Гутник [6], В. Катькало, В. Шемракова [7] тощо. Віддаючи належне вагомості наукових праць цих авторів, варто зазначити про брак питань, пов'язаних із інтегруванням міжнародних готельних операторів до національного ринку готельних послуг, що й зумовлює потребу детальнішого з'ясування цієї проблеми.

Інтеграція готельних мереж у національний ринок передбачає поглиблення інформаційної взаємодії між підприємствами-членами мережі шляхом застосування інформаційних технологій. Але результати дослідження засвідчили брак єдиного інформаційного середовища мережевих готелів на території України.

**Метою** дослідження є аналіз сучасного інформаційного забезпечення мережевих готельних підприємств, що функціонують на ринку готельних послуг України.

**Матеріали та методи.** Основою проведеного дослідження слугувала сукупність таких наукових методів, як: узагальнення, порівняльного аналізу, статистичний, аналізу та синтезу, що дало змогу визначити та обґрунтувати сучасні тенденції розвитку готельних мереж, обробити дані звітів готельних операторів та їх офіційних сайтів, проаналізувати динаміку вітчизняного ринку готельних послуг, оцінити головні проблеми та окреслити перспективи. Інформаційною базою дослідження стали праці вітчизняних та зарубіжних вчених, статистичні матеріали та інтернет-джерела, а також результати особистих досліджень діяльності міжнародних та національних готельних операторів, що функціонують на вітчизняному ринку.

**Результати дослідження.** За останнє десятиліття світовий готельний бізнес став однією із найприбутковіших сфер діяльності, що є каталізатором розвитку транспортних систем, сфери торгівлі та розваг будь-якої країни. За даними Світової організації торгівлі (СОТ), станом на 2014 р. кожна одинадцята людина задіяна у забезпеченні діяльності туристичного бізнесу та готельної справи [8].

Глобалізаційні процеси в готельному бізнесі на світовому ринку наразі стають звичним явищем, у тому числі й інтеграція за допомогою інтернет-технологій. Їх застосування у готельному бізнесі стає нормою,

позаяк близько 70 % бронювання місць на підприємствах готельного господарства відбувається безпосередньо через глобальну мережу [9]. Проте інформаційне забезпечення споживачів готельних послуг не завжди належне. Результати аналізу сайтів лідерів готельного бізнесу (рис. 1) свідчать про брак зворотного зв'язку із споживачами готельних послуг та неможливість відстежування кількості вільних номерів обраного сегмента, що є нагальною проблемою інформаційного забезпечення споживачів. Запропонувати віртуальні тури обраними готелями можуть 49 % готельних операторів. Варто зазначити, що лише 52 % надають можливість користування своїм сайтом на шести і більше мовах, що не завжди дає змогу ознайомитися споживачу зі всією потрібною інформацією. Нині набувають актуальності локальні сайти готельних операторів із окремими брендами, що мають обмежену географічну репрезентативність. Водночас 59 % операторів спростили процес бронювання на сайтах своїх брендів, що дозволяє споживачу максимально зручно провести процес резервації, а 76 % – надають можливість зміни дати бронювання без зворотних дій.



**Рис. 1. Характеристика сайтів міжнародних готельних операторів**

*Джерело: розроблено авторами [10–24]*

Інтенсивне та стрімке оновлення інтернет-ресурсів лідерів готельного бізнесу, свідчить про потребу максимального наповнення віртуального інформаційного середовища, якість якого може забезпечити лояльність споживачів до бренду.

Крім того, попри конкуренцію, лідери готельного бізнесу, такі як Choice Hotels International, Hilton Worldwide, Hyatt Hotels Corporation, Inter Continental Hotels Group, Marriott International та Wyndham Worldwide, 2012 року започаткували спільну глобальну систему бронювання Room Key, яка дає змогу обрати будь-яке підприємство готельного господарства, що є членом однієї із мереж операторів за заданими критеріями. Ця система надає споживачу альтернативу, але аж ніяк не впливає на лояльність до бренду [10].

Контентне насичення офіційних сайтів національних готельних операторів також відрізняється позитивними характеристиками (табл. 1), проте брак єдиної інформаційної бази та обмежене мовне забезпечення не дає змоги споживачу обирати оптимальні пропозиції серед усіх наявних.

Таблиця 1

## Інформаційне забезпечення сайтів національних операторів

Показники	Готельний оператор	
	<i>Premier International</i>	<i>Reikartz Hotel Group</i>
Мовне забезпечення оператора	3	3
Мовне забезпечення бренду	3	3
Зворотний зв'язок у реальному часі	+	–
Доступність відгуків споживачів	–	+
Спрощена система бронювання	+	+
Гарантія кращої ціни	+	–
Особистий кабінет споживача	+	+
Інформація про партнерів	+	+
Віртуальні тури	–	–

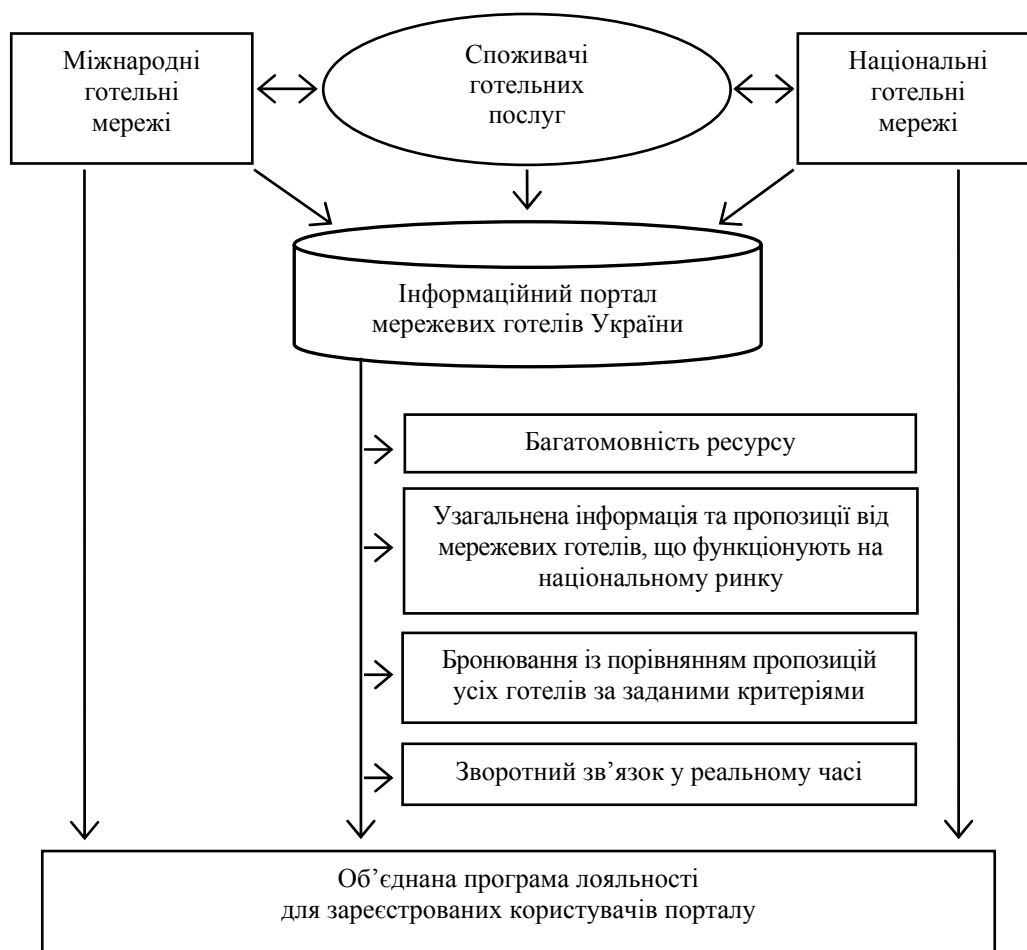
Джерело: розроблено авторами

Аналіз сайтів національних операторів та їх брендів дає змогу зробити висновок про обмеженість мовного забезпечення, яке може негативно вплинути на лояльність споживачів із інших країн. Бо без віртуальних турів та відгуків споживачів не можна повністю оцінити підприємства готельного господарства. Зауважимо, що *Premier International* надає гарантію кращої ціни, що додає споживачеві впевненості у лояльності ціни на обрану категорію номера. Водночас неможливість ознайомлення із відгуками споживачів обмежує потенційного споживача у попередньому враженні, що може негативно вплинути на лояльність до бренду. Можливість створення особистого кабінету на сайтах операторів вельми спрощує процес бронювання та відстежування стану бонусної програми. До того ж поширення функцій особистого кабінету на всю функціональність сайту дає змогу зробити тільки сайт *Premier International*, тоді як *Reikartz Hotel Group* обмежує споживачів межами програми лояльності. Обмеженість інформації про партнерські відносини простежують на всіх сайтах.

Попри значну кількість інтеграційних процесів у готельному бізнесі, результати дослідження засвідчили брак цього процесу на вітчизняному ринку між міжнародними та національними готельними мережами, що, своєю чергою, зменшує їх потенціал.

Дослідження інформаційного середовища ринку готельних послуг вказує на брак співпраці на вітчизняному ринку як між національними готельними операторами, так і міжнародними, а також на відсутність комплексного інформаційного середовища, яке надавало б інформацію споживачам про мережеві підприємства готельного господарства.

Тож запропоновано розробку єдиного інформаційного порталу для інтеграції національних та міжнародних готельних мереж, що функціонують на території України, який дозволить об'єднати в єдину інформаційну систему всі мережеві готелі та надасть повну інформацію про них у єдиному ресурсі в мережі Інтернет. Структурно-логічну схему інтеграції готельних мереж через єдиний інформаційний портал подано на *рис. 2*.

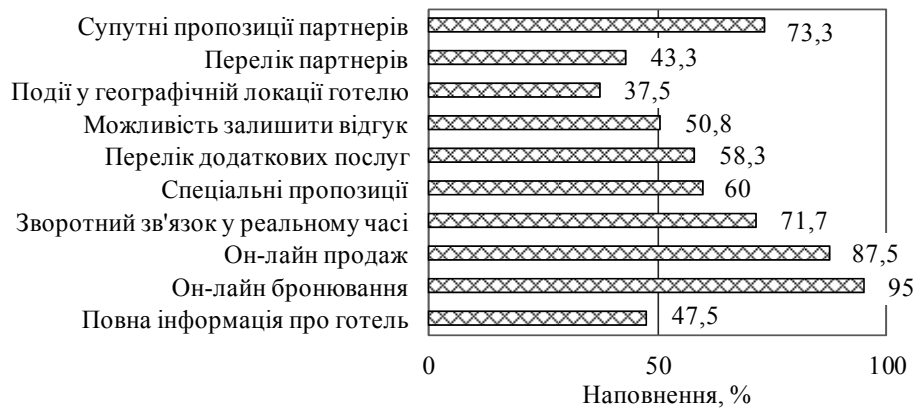


**Рис. 2. Інтеграція готельних мереж через інформаційний портал**

*Джерело: розроблено авторами*

Інформаційний портал дасть змогу забезпечити єдиний інформаційний простір для споживачів готельних послуг, які надають перевагу мережевим підприємствам готельного господарства, для оптимального та зручного вибору розміщення по всій території країни та ввійти до об'єднаної програми лояльності споживачів готельних послуг мережевих готелів.

Для формування актуальної структури інформаційного порталу проведено опитування серед споживачів готельних послуг та встановлено такі критерії для наповнення порталу (*див. рис. 3*).

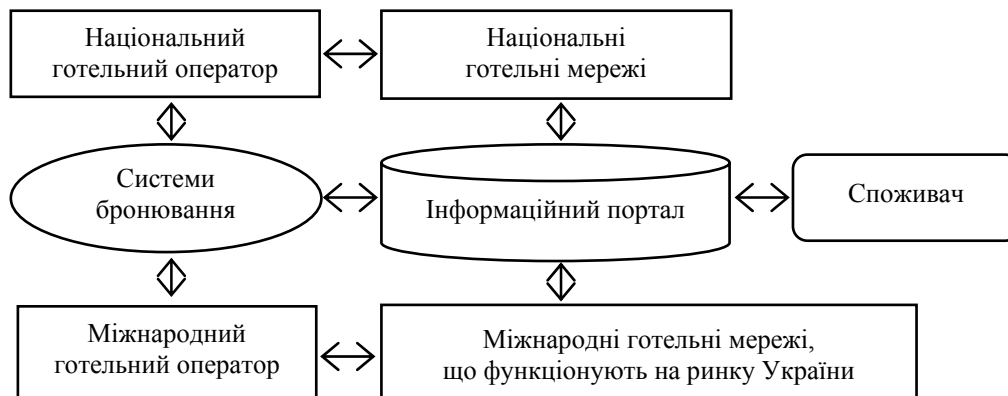


**Рис. 3. Альтернатива наповнення інформаційного порталу**

*Джерело: розроблено авторами*

Як випливає з рис. 3, окрім стандартних пропозицій сайтів, що надають послуги бронювання підприємств готельного господарства, не менш важливе місце споживачі відводять можливості скористатися супутніми послугами потенційних партнерів інформаційного порталу мережових готелів, до яких запропоновано віднести заклади ресторанного господарства, оренду автомобілів, альтернативні засоби розміщення за браком мережових готелів у обраному регіоні, служби таксі, медичні центри, страхові компанії, туристичні оператори тощо. Отже, інформаційний портал матиме змогу залучати партнерів по всій території України.

Одним із головних складників при створенні єдиного інформаційного простору є багатомовність ресурсу, що дасть змогу споживачам незалежно від знання мови скористатися послугами порталу, який міститиме узагальнену інформацію та кращі пропозиції від мережових готелів, що функціонують на вітчизняному ринку готельних послуг. Завдяки можливості бронювання та зворотному зв'язку у реальному часі готелі зможуть обмінюватися споживачами за відсутності представників мережі у конкретній географічній локації. Взаємозв'язок інформаційного порталу із споживачами готельних послуг буде таким (рис. 4).

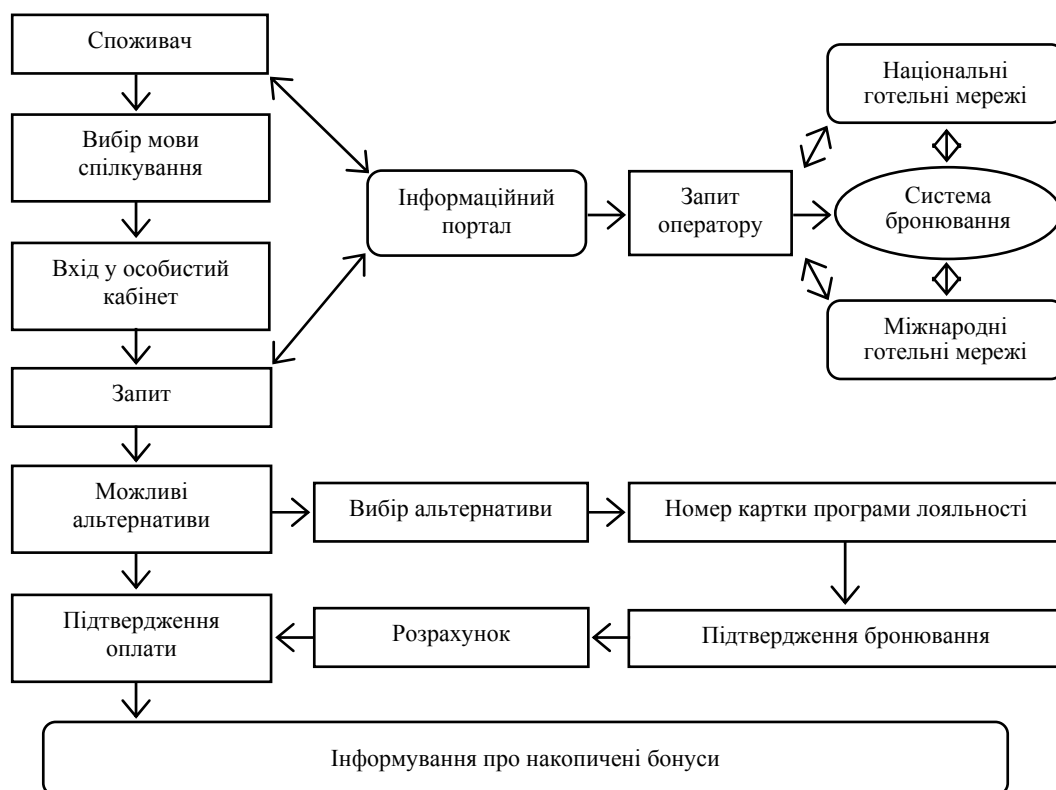


**Рис. 4. Взаємозв'язок порталу та споживачів**

*Джерело: розроблено авторами*

Відповідно до *рис. 4* інтеграція готельних мереж через інформаційний портал відбувається із залученням центральних систем бронювання готельних операторів, що допоможе зберегти вигоду мережевим готелям.

Послідовність реалізації номерного фонду мережевих готелів України через інформаційний портал відображено на *рис. 5*.



**Рис. 5. Реалізація послуг через інформаційний портал**

*Джерело: розроблено авторами*

Для ефективної роботи інформаційного порталу та отримання вигод від функціонування його потрібно просувати та оптимізувати. Найпоширенішим та найефективнішим способом просування порталу є розміщення контекстної реклами у пошукових системах, позаяк майже всі користувачі Інтернету знаходять необхідну інформацію саме там. Крім того, слід забезпечити інформування споживачів через офіційні сайти мережевих готелів, які будуть безпосередньо інтегровані із порталом, що дасть змогу забезпечити бронювання послуг саме через центральні системи бронювання операторів.

Не менш актуальним питанням у створенні інформаційного порталу є обсяг витрат не лише для створення, а й для успішного функціонування його протягом тривалого часу. Тож проведено аналіз середньої вартості послуг (*див. табл. 2*).

Витрати є мінімальними для запуску та підтримання функціонування публічного інтернаціонального інформаційного порталу протягом



року, що допоможе визначити його корисність та зміни, яких він потребує надалі. Зважаючи на те, що у розробці та функціонуванні інформаційного порталу пропонують залучати партнерів на умовах щомісячної оплати, витрати можуть значно скоротитися або ж взагалі їх не бути для готельних мереж, що функціонують на національному ринку. Варто зазначити, що присутність мережевих готелів є в 21 місті України, з чого можна зробити висновок, що при оплаті у розмірі 1000 грн на рік та залученні 10 партнерів у одній географічній локації бюджет для впровадження в діяльність інформаційного порталу становитиме 210 тис. грн, що на 47 % більше за мінімальну вартість.

Таблиця 2

**Мінімальні витрати на створення, обслуговування та підтримання інформаційного порталу протягом року**

Стаття витрат	Вартість, тис. грн
Дизайн	7
Систематизація інформації	4
Верстка	1,6
Інформаційне наповнення	0,8
Реєстрація доменного імені	1
Хостинг	1,7
Підтримка та обслуговування	30
Рекламна кампанія	36
Інтернаціоналізація порталу	10
Інтеграція модуля пошуку	3
Модуль «Особистий кабінет»	15
Модуль зворотного зв'язку	1
Всього	111,1

*Джерело: розроблено авторами*

Передувати створенню інформаційного порталу має об'єднання мережевих готелів України (як національних, так і міжнародних) в Асоціацію, яка функціонувала б за рахунок членських внесків. Головними функціональними обов'язками Асоціації мережевих готелів України має стати:

- узагальнення досвіду роботи;
- юридична підтримка;
- розвиток та розширення міжнародних зв'язків;
- комунікативні зв'язки із союзами та асоціаціями інших країн;
- взаємодія із постачальниками та партнерами.

Створений інформаційний портал, ініційований Асоціацією, допоможе лобювати інтереси мережевих готелів на українському ринку, створювати позитивний імідж не лише операторів, а й країни, завдяки доступності багатомовності ресурсу, що дасть змогу розширити коло користувачів із інших країн.

Важливо визначити основну функціональну можливість інформаційного порталу:

- управління відділом продажів та маркетингу;
- управління взаємодії із споживачами;
- управління об'єднаною програмою лояльності.

Інформаційний портал за своїм наповненням мусить мати такі елементи (табл. 3).

Таблиця 3

**Елементи наповнення інформаційного порталу мережевих готелів України**

Елементи порталу	Зміст
Вибір мови спілкування	Дозволяє обрати мову спілкування
Загальна інформація про країну	Інформація про міста України залежно від розташування обраного готелю
Загальна інформація про портал	Мета створення та переваги при реєстрації
Загальна інформація про готелі	Презентації готелів із повною характеристико номерного фонду, додаткових послуг та вартості
Інформація про спеціальні пропозиції	Спеціальні тарифи та умови їх використання у всіх мережевих готелях
Он-лайн бронювання	Форма бронювання, яка допоможе споживачеві самостійно обрати прийнятний варіант та провести розрахунок
Зворотний зв'язок	Виявить усі недоліки та надасть відповіді на запитання споживача, що виникають при користуванні порталом
Форум	Обговорення актуальних тем у межах порталу, комунікаційний засіб зв'язку
Відгуки та оцінка готелів	Електронна форма, яка дасть змогу залишити відгуки як про окремі готелі, так і про роботу порталу загалом
Особистий кабінет споживача	Можливість створення власного профілю із відстеженням накопичених балів та спеціальних пропозицій
Програма лояльності	Трирівнева програма лояльності, що дасть змогу споживачу отримувати додаткову вигоду
Підписка на розсилку новин та акцій	Дозволить споживачу відстежувати новини та актуальні акційні пропозиції
Партнери	Можливість обрати супутні послуги від партнерів інформаційного порталу

*Джерело: розроблено авторами*

Портал стане додатковим засобом комунікації із споживачами готельних послуг, додатковим каналом збуту та доведенням останніх новин до споживачів, а також додатковим рекламним продуктом не лише мережевих готелів, а й позитивного іміджу країни загалом.

**Висновки.** Потрібно здійснити інтеграційні процеси на ринку готельних послуг з метою поглиблення інформаційної взаємодії між суб'єктами готельного бізнесу, у тому числі і готельних операторів як міжнародного, так і національного рівнів. Така інтеграція допоможе лобювати інтереси мережевих готелів на українському ринку, створювати позитивний імідж готельних операторів, покращити якість готельних послуг та задовольнити потреби споживачів.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бортник Л. В. Організаційні та економічні засади забезпечення конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Л. В. Бортник ; Одес. нац. екон. ун-т. — О., 2014. — 222 с.
2. Босовська М. В. Інтеграційні процеси в туризмі : монографія / М. В. Босовська. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. — 832 с.
3. Горіна Г. О. Стратегії розвитку міжнародних готельних мереж : теоретичні засади та механізм реалізації / Г. О. Горіна // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. — Д. : ДонНУЕТ, 2011. — Вип. 31. — Т. 1. — С. 162–169.
4. Гурджиян К. В. Параметри оцінки лояльності споживачів / К. В. Гурджиян // Управління розвитком : зб. наук. робіт. — Х., 2011. — № 4 (101). — С. 217–218.
5. Гурджиян К. В. Програма лояльності: сутність та етапи створення / К. В. Гурджиян // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. — К., 2011. — Вип. 5 (120). — С. 119–125.
6. Гутник О. Сучасні форми організації і роботи у готельному бізнесі / О. Гутник // Вісн. львів. ун-ту. Серія міжнародні відносини. — Л., 2008. — № 24. — С. 64–70.
7. Катькало В. С. Сетевые стратегии гостиничного бизнеса : монограф. / В. С. Катькало, В. Н. Шемракова. — СПб. : Высш. школа менеджмента, 2008. — 384 с.
8. World Tourism Organization [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://unwto.org>.
9. Knight Frank на Украине [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.knightfrank.com.ua>.
10. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2015. Growth through Shocks [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ep00.epimg.net/descargables/2015/05/06/f2c1e517ce56a6453171d3a9d1pdfb1da05>.
11. Офіційний сайт Four Points By Sheraton Запоріжжя [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.fourpointszaporozhye.com/ua>.
12. Офіційний сайт готельного оператора Premier International Ltd [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.premier-international.net/contracts>.
13. Офіційний сайт готельного оператора Reikartz Hotels & Resorts [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.reikartz.com/uk>.
14. Офіційний сайт готелю Rixos-Prykarpattya [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://rixos.ua/ua>.
15. Офіційний сайт готелю Fairmont Grand Hotel Kyiv [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.fairmont.com/kyiv>.
16. Офіційний сайт готелю Hilton Kyiv [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www3.hilton.com/en/hotels/ukraine/hilton-kyiv>.
17. Офіційний сайт готелю Hyatt Regency Kiev [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://kiev.regency.hyatt.com/en/hotel/home.html>.
18. Офіційний сайт готелю Ibis Kiev [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ibis-kiev-shevchenko-boulevard.kiev-hotels.com.ua/en>.

19. Офіційний сайт готелю InterContinental Kiev [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.intercontinental-kiev.com/default-en.html>.
20. Accor [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.accorhotels-group.com/en.html>.
21. Carlson Rezidor Hotel Group [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://carlsonrezidor.com>.
22. Hilton Worldwide [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.hiltonworldwide.com>.
23. InterContinental Hotels Group [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.ihg.com/hotels/gb/en/global/about#scmisc=nav\\_about\\_6c](http://www.ihg.com/hotels/gb/en/global/about#scmisc=nav_about_6c).
24. Starwood Hotels & Resorts [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://russia.starwoodhotels.com>.

Стаття надійшла до редакції 30.03.2016.

**Melnychenko S., Kudlai T. International hotel chains in the national market.**

**Background.** *The urgency of the use of Internet technology in the hospitality industry is becoming commonplace as booking a large proportion of services in the hotel industry enterprises is directly over the Internet. However, the results showed no single environment that would provide information about data saturation hotel chains operating in Ukraine. To this end, developed structural and logical scheme of integration of hotel networks, national and international levels through a single information portal, which will differ in that multilingualism provide information, the possibility of booking a comparison of all bids network feedback in real time and enable hotel services to the consumer to enter into a joint program of loyalty.*

*The aim of the study is to analyze the current information support network of hotel enterprises, operating in the market of hotel services in Ukraine.*

**Materials and methods.** *The basis of the study served as a set of scientific methods as synthesis, comparative analysis, statistical analysis and synthesis that generally allowed to determine and justify modern trends of hotel chains, process data records hotel operators and their official websites, to analyze the dynamics of the domestic market of hotel services, to assess the main problems and outline prospects. The information base for the study was the work of domestic and foreign scientists, statistical data and Internet sources, as well as the results of individual studies of national and international hotel operators operating on the domestic market.*

**Results.** *Based on the analysis of the theory and the study of modern practices of hotel operators in the market of hotel services in Ukraine the ways of integrating hotel chains by developing structural and logical scheme of integration of hotel networks, national and international levels through a single information portal that will ensure the effective functioning of the national market.*

**Conclusions.** *Given the above, you should make integration processes in the market of hotel services to enhance information interaction among the hospitality industry, including hotel operators both international and national levels. This integration will enable the network to lobby interests of Ukrainian hotel market to create a positive image of the hotel operators to improve the quality of hotel services and meet the needs of consumers.*

*Keywords:* market of hotel services, hotel operator, hotel chains, integration.

## REFERENCES

1. Bortnyk L. V. Organizacijni ta ekonomichni zasady zabezpechennja konkurento-spromozhnosti pidprijemstv gotel'nogo biznesu : dys. ... kand. ekon. nauk : spec. 08.00.04 / L. V. Bortnyk ; Odes. nac. ekon. un-t. — O., 2014. — 222 s.

2. Bosovs'ka M. V. Integracijni procesy v turyzmi : monografija / M. V. Bosovs'ka. — K. : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2015. — 832 s.
3. Gorina G. O. Strategii' rozvytku mizhnarodnyh gotel'nyh mrezh : teoretychni zasady ta mehanizm realizacii' / G. O. Gorina // Torgivlja i rynek Ukrai'ny : temat. zb. nauk. pr. — D. : DonNUET, 2011. — Vyp. 31. — T. 1. — S. 162–169.
4. Gurdzhyjan K. V. Parametry ocinky lojal'nosti spozhyvachiv / K. V. Gurdzhyjan // Upravlinnja rozvytkom : zb. nauk. robit. — H., 2011. — № 4 (101). — S. 217–218.
5. Gurdzhyjan K. V. Programa lojal'nosti: sutnist' ta etapy stvorennya / K. V. Gurdzhyjan // Formuvannja rynkovykh vidnosyn v Ukrai'ni : zb. nauk. pr. — K., 2011. — Vyp. 5 (120). — S. 119–125.
6. Gutnyk O. Suchasni formy organizacii' i roboty u gotel'nomu biznesi / O. Gutnyk // Visn. l'viv. un-tu. Serija mizhnarodni vidnosyny. — L., 2008. — № 24. — S. 64–70.
7. Kat'kalo V. S. Setevye strategii gostinichnogo biznesa : monograf. / V. S. Kat'kalo, V. N. Shemrakova. — SPb. : Vyssh. shkola menedzhmenta, 2008. — 384 s.
8. World Tourism Organization [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://unwto.org>.
9. Knight Frank na Ukraini [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.knightfrank.com.ua>.
10. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2015. Growth through Shocks [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://ep00.epimg.net/descargables/2015/05/06/f2c1e517ce56a6453171d3a9d1pdfb1da05>.
11. Oficijnyj sajt Four Points By Sheraton Zaporizhzhja [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.fourpointszaporozhye.com/ua>.
12. Oficijnyj sajt gotel'nogo operatora Premier International Ltd [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.premier-international.net/contracts>.
13. Oficijnyj sajt gotel'nogo operatora Reikartz Hotels & Resorts [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.reikartz.com/uk>.
14. Oficijnyj sajt gotelju Rixos-Prykarpattya [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://rixos.ua/ua>.
15. Oficijnyj sajt gotelju Fairmont Grand Hotel Kyiv [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.fairmont.com/kyiv>.
16. Oficijnyj sajt gotelju Hilton Kyiv [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www3.hilton.com/en/hotels/ukraine/hilton-kyiv>.
17. Oficijnyj sajt gotelju Hyatt Regency Kiev [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://kiev.regency.hyatt.com/en/hotel/home.html>.
18. Oficijnyj sajt gotelju Ibis Kiev [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://ibis-kiev-shevchenko-boulevard.kiev-hotels.com.ua/en>.
19. Oficijnyj sajt gotelju InterSontinental Kiev [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.intercontinental-kiev.com/default-en.html>.
20. Accor [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.accorhotels-group.com/en.html>.
21. Carlson Rezidor Hotel Group [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://carlsonrezidor.com>.
22. Hilton Worldwide [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.hiltonworldwide.com>.
23. InterContinental Hotels Group [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [http://www.ihg.com/hotels/gb/en/global/about#scmisc=nav\\_about\\_6c](http://www.ihg.com/hotels/gb/en/global/about#scmisc=nav_about_6c).
24. Starwood Hotels & Resorts [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://russia.starwoodhotels.com>.

УДК 339.5:332.122(477)

**ЛАПШИН Володимир,**

д. ф.-м. н., професор, професор кафедри економіко-математичних методів та інформаційних технологій Харківського інституту фінансів КНТЕУ

**КУЗНІЧЕНКО Володимир,**

к. ф.-м. н., доцент, доцент кафедри економіко-математичних методів та інформаційних технологій Харківського інституту фінансів КНТЕУ

## ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

*Проведено багатовимірний аналіз стану міжнародної торгівлі в регіонах України за 2015 р. Визначено показник розвитку кожного і проведено їх ранжирування. На основі розрахованої матриці відстаней між регіонами за вибраними шістьма ознаками-показниками, а також за чотирма першими ознаками побудовані нелінійні структури зв'язку регіонів, на основі яких можуть бути сформовані кластери регіонів з урахуванням динаміки торговельної та іншої економічної діяльності.*

*Ключові слова:* торгівля, регіони, експорт, імпорт, товари, послуги.

*Лапшин В., Кузніченко В. Внешнеторговая деятельность регионов Украины. Проведен многомерный анализ состояния международной торговли в регионах Украины за 2015 г. Определен показатель развития каждого и осуществлено их ранжирование. На основе рассчитанной матрицы расстояний между регионами по выбранным шести признакам-показателям, а также по четырем первым признакам построены нелинейные структуры связи регионов, на основе которых могут быть сформированы кластеры регионов с учетом динамики торговой и другой экономической деятельности.*

*Ключевые слова:* торговля, регионы, экспорт, импорт, товары, услуги.

**Постановка проблеми.** Угода про зону вільної торгівлі (ЗВТ) відкриває для України значні можливості для розвитку експортно-імпоротної діяльності у регіонах. Міжнародна торгівля є важливою складовою економіки будь-якої держави, яка залежить від внеску та взаємодії усіх регіонів країни. Тому дослідження показників експорту та імпорту товарів і послуг в регіонах країн, особливо України, яка перебуває у складному економіко-політичному стані, безперечно, є актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Темпи розвитку торгівлі країн товарами та послугами у 2014 р. проаналізувала І. Курочкіна [1]. Відображено, що її динаміка ледве перевищує річні показники приросту світового внутрішнього валового продукту (далі – ВВП). А В. Андрійчук та А. Іванов досліджували здатність повноцінного використання Україною можливості нарощування експорту в Європейському Союзі (ЄС), які

відкриває Угода про ЗВТ, залежатиме насамперед від здійснення внутрішніх реформ, спрямованих на підвищення якості продукції, приведення у відповідність вітчизняних стандартів до європейських [2]. Науковець Л. Дедаєва вважає, що стратегічною метою формування товарної структури експорту України має стати посилення її позиції на світових ринках високотехнологічної продукції [3]. Дослідження М. Криворучка на основі даних 2003–2014 рр. і модифікованої моделі Сакса-Уорнера засвідчили, що показники експорту та імпорту корисних копалин і соціально-економічного розвитку не корелюють для усіх регіонів України [4]. Також Т. Мельник проаналізувала товарну структуру імпорту в Україну, оцінила масштаби імпортоспоживання за показниками імпортозалежності та експортоорієнтованості промисловості [5, 6], визначивши причини та наслідки перевищення обсягів імпорту над внутрішнім виробництвом, запропонувавши авторську методику оцінки можливостей імпортозаміщення у харчовій, текстильній та хімічній промисловості на основі рівнянь і тотожностей системи національного рахівництва. На основі даних 2004–2014 рр. визначено причину низької ефективності українського експорту, яка криється у суттєвому відхиленні його структури від структури світового експорту, що встановлено за розрахунком індексу Фінгера-Крейніна [7]. Також ідентифіковані експортні сектори, в яких концентрація експорту є найвищою, а саме: експорт палива та мінеральної сировини, продукції сільського господарства, транспорту, а також продукції легкої промисловості. Учені О. Білоус та О. Гаврилюк зосереджують увагу на тому, що хоча з підписанням Угоди про асоціацію з ЄС умови зовнішньої торгівлі з європейськими торговими партнерами для України значно поліпшилися, все ж глобальний попит на головні товари українського експорту залишається низьким. До того ж конкурентна боротьба на світових ринках стає дедалі запеклішою [8]. Науковці В. Лапшин та В. Перебийніс на основі розгляду торгового процесу в Україні 2014 р. отримали показники, які характеризують стан експорту та імпорту товарів і послуг в регіонах. Також провели їх порівняння з відповідними показниками 2013 р. [9–10]. За таких обставин для забезпечення зростання обсягів зовнішньої торгівлі потрібно активізувати пошук внутрішніх резервів підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції та диверсифікації експортних позицій нашої держави у глобальному економічному просторі.

**Метою** статті є визначення рейтингу регіонів України за показниками: експорту та імпорту товарів і послуг, сальдо за торговельною діяльністю, та побудова нелінійної структури зв'язку регіонів за цими параметрами, яку можуть застосовувати для конструкції кластерів взаємодії регіонів у міжнародній торгівлі.

**Матеріали та методи.** Інформаційною основою для проведення розрахунків за 2015 р. та порівняльного аналізу з показниками 2014 р. були статистичні дані, розміщені на офіційному сайті Державного комітету

статистики України [11]. Для інтегрального вивчення торговельного процесу за регіонами України застосовано метод багатовимірного порівняльного аналізу – метод таксономії [12].

**Результати дослідження.** Першим кроком у таксономічній процедурі є формування матриці спостережень. Статистичні дані записуємо у вигляді матриці  $25 \times 6$ , де у рядках розташовані регіони (за алфавітом, м. Київ – останній), а у стовпцях – їх ознаки: показники експорту та імпорту послуг, експорту та імпорту товарів, їх сальдо (табл. 1). Показник – значення ознаки для одиниці  $i$ ,  $i = \overline{1, 25}$  – кількість одиниць-регіонів,  $k = \overline{1, 6}$  – номер ознаки.

Таблиця 1

**Матриця спостережень-показників торгівлі  
у регіонах України за 2015 р., млн дол. США**

№ з/п	Регіон	Експорт послуг	Імпорт послуг	Сальдо послуг	Експорт товарів	Імпорт товарів	Сальдо товарів
1	Вінницька	62,6	11,8	50,8	846,9	266,6	580,3
2	Волинська	51,5	15,4	36,1	631,7	622,0	9,7
3	Дніпропетровська	283,3	385,0	-101,7	6399,0	3210,6	3188,4
4	Донецька	377,4	210,2	167,2	3697,3	1202,6	2494,7
5	Житомирська	32,1	9,2	22,9	441,3	246,4	194,9
6	Закарпатська	172,9	20,8	152,1	1094,4	1011,7	82,7
7	Запорізька	135,0	60,8	74,2	2933,3	1084,1	1849,2
8	Івано-Франківська	45,4	13,2	32,2	373,0	296,2	76,8
9	Київська	222,6	132,5	90,1	1691,2	2586,1	-894,9
10	Кіровоградська	27,3	22,5	4,8	406,6	105,4	301,2
11	Луганська	14,1	96,5	-82,4	257,8	318,4	-60,6
12	Львівська	366,1	49,9	316,2	1206,4	1448,3	-241,9
13	Миколаївська	441,3	50,8	390,5	1603,1	573,0	1030,1
14	Одеська	878,6	128,8	749,8	1727,5	966,2	761,3
15	Полтавська	56,2	144,9	-88,7	1481,0	813,8	667,2
16	Рівненська	21,9	14,8	7,1	378,3	202,2	176,1
17	Сумська	37,2	66,3	-29,1	606,6	403,5	203,1
18	Тернопільська	42,7	10,0	32,7	291,0	259,6	31,4
19	Харківська	260,6	102,4	158,2	1311,7	1283,5	28,2
20	Херсонська	25,7	7,6	18,1	239,3	140,7	98,6
21	Хмельницька	22,1	9,1	13,0	401,6	259,3	142,3
22	Черкаська	19,9	18,2	1,7	434,2	228,1	206,1
23	Чернівецька	19,1	1,8	17,3	108,3	78,4	29,9
24	Чернігівська	17,3	14,3	3,0	551,6	378,5	173,1
25	м. Київ	2695,1	2222,7	472,4	8744,3	14492,8	-5748,5

Джерело: за даними офіційного сайту Державного комітету статистики України [11]

Стандартизацію ознак проводимо за формулами [12, с. 11] ( $z_{ik}$  – стандартизоване значення ознаки  $k$  для одиниці  $i$ ) Стандартизована матриця має такий вигляд (див. табл. 2).



**Стандартизована матриця статистичних показників торгівлі  
у регіонах України за 2015 р.**

№ з/п	Регіон	Експорт послуг, $z_{i1}$	Імпорт послуг, $z_{i2}$	Сальдо послуг, $z_{i5}$	Експорт товарів, $z_{i3}$	Імпорт товарів, $z_{i4}$	Сальдо товарів, $z_{i6}$
1	Вінницька	-0,00051742	-0,00047337	-0,00047545	-0,52335	-0,41927	0,006341
2	Волинська	-0,00052914	-0,00045491	-0,00054658	-0,5445	-0,32459	-0,13421
3	Дніпропетровська	0,000121494	0,000525472	-0,00074492	2,46521	0,755365	1,676881
4	Донецька	0,00034825	0,000484075	-2,209E-05	2,331983	0,056068	2,586551
5	Житомирська	-0,00057236	-0,00047225	-0,00063216	-0,55237	-0,45921	0,050484
6	Закарпатська	-0,00023963	-0,00041994	0,00019476	-0,28461	-0,05256	-0,25457
7	Запорізька	-0,00025362	-0,00030107	-9,0325E-05	0,589807	-0,09868	0,804706
8	Івано-Франківська	-0,00051783	-0,00044708	-0,00053096	-0,61812	-0,40421	-0,10783
9	Київська	8,44554E-05	0,00011402	1,61915E-06	-0,10976	0,515156	-0,9246
10	Кіровоградська	-0,00059417	-0,00042638	-0,00078829	-0,49411	-0,48284	0,15116
11	Луганська	-0,00023099	-0,00011506	-0,00041126	-0,09028	-0,25421	0,308689
12	Львівська	0,000178903	-0,00028065	0,001082979	-0,31356	0,15454	-0,57165
13	Миколаївська	0,000308537	-0,00036372	0,001619032	-0,11531	-0,36274	0,392271
14	Одеська	0,001423182	6,05961E-05	0,003874274	-0,13667	0,04402	-0,22442
15	Полтавська	-0,00049128	1,27659E-05	-0,00140704	-0,00732	-0,23157	0,340525
16	Рівненська	-0,0005526	-0,00044791	-0,00062696	-0,62353	-0,4601	-0,02238
17	Сумська	-0,00056268	-0,00037491	-0,00080622	-0,52469	-0,38418	-0,02324
18	Тернопільська	-0,00053738	-0,00048819	-0,0005009	-0,66611	-0,45427	-0,08111
19	Харківська	-6,8636E-05	-0,00015674	0,000131151	-0,12084	-0,00973	-0,10986
20	Херсонська	-0,00057997	-0,00049966	-0,00059689	-0,66572	-0,48722	-0,03411
21	Хмельницька	-0,00059643	-0,00048176	-0,00068016	-0,61121	-0,44207	-0,05236
22	Черкаська	-0,00060651	-0,0004233	-0,00082935	-0,56728	-0,42261	-0,02293
23	Чернівецька	-0,00062092	-0,00050833	-0,00069404	-0,7517	-0,50816	-0,098
24	Чернігівська	-0,00061001	-0,00043085	-0,00082357	-0,53905	-0,39123	-0,0372
25	м. Київ	0,006216753	0,006369147	0,004303349	3,473105	5,1243	-3,61913

*Джерело: розроблено авторами*

На основі стандартизованої матриці спостережень знайдемо показники розвитку обраних об'єктів (регіонів), для чого побудуємо еталон розвитку, який має шість координат (за кількістю ознак):  $z_{01}$ ,  $z_{02}$ ,  $z_{03}$ ,  $z_{04}$ ,  $z_{05}$ ,  $z_{06}$ . Ці координати визначають так [12, с. 16]:

$$z_{0k} = \max_r z_{rk}, \quad k \in I, \quad (1)$$

$$z_{0k} = \min_r z_{rk}, \quad k \notin I$$

де  $k = \overline{1, 6}$  – номер ознаки,  $I$  – число ознак стимуляторів, до яких належать ознаки, які надають позитивний, стимулюючий вплив на рівень розвитку об'єктів. Інші ознаки з негативним впливом на об'єкти – дестимулятори. У цьому розгляді всі ознаки можна віднести до стимуляторів.

Еталон розвитку (еталон-регіон з торгівлі) за обраними 6 ознаками має координати:

$$P_0(z_{01} = 4,5597; z_{02} = 4,8047; z_{03} = 3,6089; z_{04} = 4,7188; z_{05} = 3,4057; z_{06} = 1,9991).$$

Відстань між окремими точками-об'єктами і точкою  $P_0$ , що представляє еталон розвитку, позначають  $c_{i0}$  і розраховують так [12, с. 17]:

$$c_{i0} = \left[ \sum_{k=1}^6 (z_{ik} - z_{0k})^2 \right]^{1/2}, \quad (2)$$

де  $i = \overline{1, 25}$ .

Отримані відстані служать вихідними величинами, що їх використовують при розрахунку показника рівня розвитку регіону:

$$d_i^* = \frac{c_{i0}}{c_0}, \quad (3)$$

де

$$c_0 = \bar{c}_0 + 2S_0, \quad (4)$$

$$\bar{c}_0 = \frac{1}{25} \sum_{i=1}^{25} c_{i0}, \quad (5)$$

$$S_0 = \left[ \frac{1}{25} \sum_{i=1}^{25} (c_{i0} - \bar{c}_0)^2 \right]^{1/2}. \quad (6)$$

У *табл. 3* представлено показники рівня розвитку торгівлі в регіонах України (лінійної структури зв'язку) за 2014 р. [9] та за 2015 р. розраховано авторами за описаною процедурою. Менший показник характеризує наближення області до еталон-регіону з торгівлі в Україні.

Нестабільний соціально-економічний розвиток і складна ситуація на сході країни призвели до зниження зовнішньої торговельної діяльності в Україні, особливо у Луганській області. Не меншає регіональний дисбаланс міжнародної торгівлі України. На негативні наслідки посилення нерівномірності регіонального розвитку звернено увагу в роботі [13], в якій наголошено, що потенціал економічного зростання зосереджено переважно в економічно розвинених регіонах, товарні й фінансові потоки яких вбудовані в систему глобальної конкуренції, незбалансованість економічного простору стає загрозою стабільному розвитку економічної системи.

Зв'язки регіонів наглядно відображає нелінійна структура (дендрит). Побудуємо таку структуру для регіонів України за обраними шістьма стандартизованими ознаками, які визначають стан торговельного процесу. Для цього варто скористатися даними для  $z_{ik}$  (*див. табл. 2*) та знайти відстані між одиницями-регіонами за обраними ознаками за формулою:

$$c_{rs} = \left[ \frac{1}{6} \sum_{k=1}^6 (z_{rk} - z_{sk})^2 \right]^{1/2}, \quad (7)$$

де  $r$  – номер рядка,  $s$  – номер стовпця матриці відстаней,  $r = \overline{1, 25}$ ,  $s = \overline{1, 25}$ . Матриця відстаней має розмір  $25 \times 25$ , елементи діагоналі дорівнюють нулю. Результати дослідження наведено на *рис. 1*.

Таблиця 3

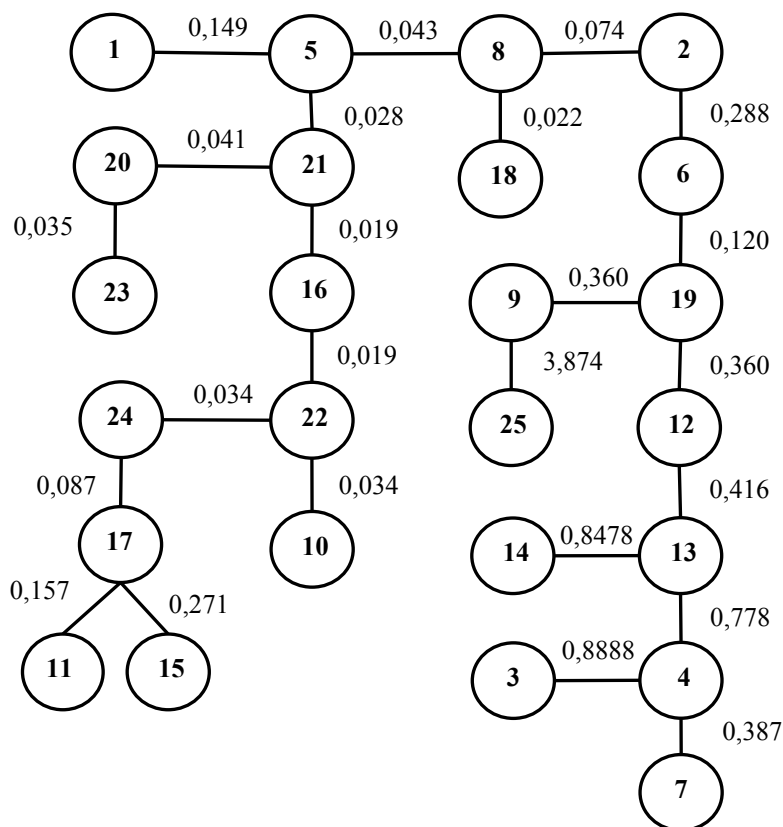
## Показник рівня розвитку торгівлі в регіонах України

Регіони	2014, $d_i^*$	2015, $d_i^*$
Вінницька	0,878	0,8647
Волинська	0,877	0,8717
Дніпропетровська	0,55	0,7242
Донецька	0,624	0,7383
Житомирська	0,882	0,8821
Закарпатська	0,842	0,8317
Запорізька	0,749	0,8
Івано-Франківська	0,888	0,881
Київська	0,819	0,8089
Кіровоградська	0,876	0,8855
Луганська	0,823	0,8977
Львівська	0,842	0,7911
м. Київ	0,747	0,5134
Миколаївська	0,831	0,7713
Одеська	0,822	0,7117
Полтавська	0,814	0,8583
Рівненська	0,89	0,8867
Сумська	0,877	0,8799
Тернопільська	0,895	0,8838
Харківська	0,82	0,8098
Херсонська	0,896	0,8893
Хмельницька	0,889	0,8854
Черкаська	0,883	0,8858
Чернівецька	0,906	0,8942
Чернігівська	0,879	0,8824

Джерело: розроблено авторами

Цифра у колі означає номер регіону (див. табл. 1), цифри над зв'язками між ними – стандартизовані відстані між одиницями-регіонами за обраними ознаками. Ця структура є основою для формування кластерів, які поєднують області з близькими показниками торгової діяльності. Рекомендовано формування кластерів при розриві найбільших відстаней між регіонами. Ми вважаємо корисним використовувати також кластери-скупчення першого порядку, коли поєднують у групи структури з двох одиниць із найменшими між ними відстанями. Інші зв'язки встановлюють за найменшими відстанями між скупченнями першого порядку.

Результати дослідження свідчать, що області поєднують у такі групи-кластери скупчення першого порядку: м. Київ – Київська – Харківська – Закарпатська – Львівська – Миколаївська – Донецька – Запорізька – Одеська – Дніпропетровська; Вінницька – Житомирська – Івано-Франківська – Волинська – Тернопільська – Хмельницька – Рівненська – Черкаська – Кіровоградська – Чернігівська – Сумська – Луганська – Полтавська; Херсонська – Чернівецька (зв'язків між одиницями 2 і 6; 20 і 21 немає).



**Рис. 1. Нелінійна структура зв'язків регіонів України у 2015 р.**

*Джерело: розроблено авторами за шістьма ознаками*

Для планування підвищення ефективності торгового процесу і зменшення регіонального дисбалансу можна використовувати дендрит за чотирма показниками (стандартизованими ознаками) експорту, імпорту послуг і товарів. На *рис. 2* подано дендрит у 2015 р. за цими параметрами.

За чотирма ознаками області поєднують у такі групи-кластери скупчення першого порядку: м. Київ – Дніпропетровська – Донецька – Запорізька; Полтавська – Закарпатська – Харківська – Львівська – Миколаївська – Київська – Одеська; Вінницька – Волинська – Чернігівська – Черкаська – Хмельницька – Житомирська – Рівненська – Кіровоградська – Сумська – Луганська; Івано-Франківська – Тернопільська – Херсонська – Чернівецька (зв'язків між одиницями 1 і 15; 7 і 15; 8 і 21 немає).

Для порівняння розраховано нелінійну структуру зв'язків регіонів України у 2014 р. (*рис. 3*).

Групи-кластери скупчення першого порядку мають такий вигляд: м. Київ – Дніпропетровська – Донецька; Одеська – Харківська – Закарпатська – Львівська – Київська; Запорізька – Полтавська – Луганська – Миколаївська; Вінницька – Чернігівська – Сумська – Волинська; Кіровоградська – Житомирська – Черкаська; Івано-Франківська – Хмельницька – Рівненська; Тернопільська – Херсонська – Чернівецька (зв'язків між одиницями 4 і 7; 19 і 11; 2 і 6; 16 і 18; 18 і 22; 22 і 24 немає).

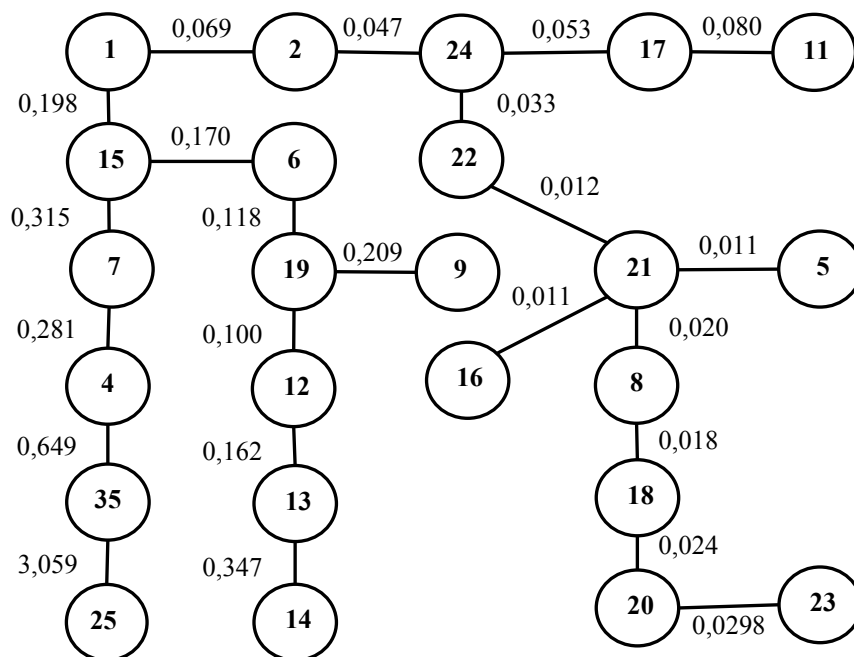


Рис. 2. Нелінійна структура зв'язків регіонів України у 2015 р.

Джерело: розроблено авторами за чотирма ознаками

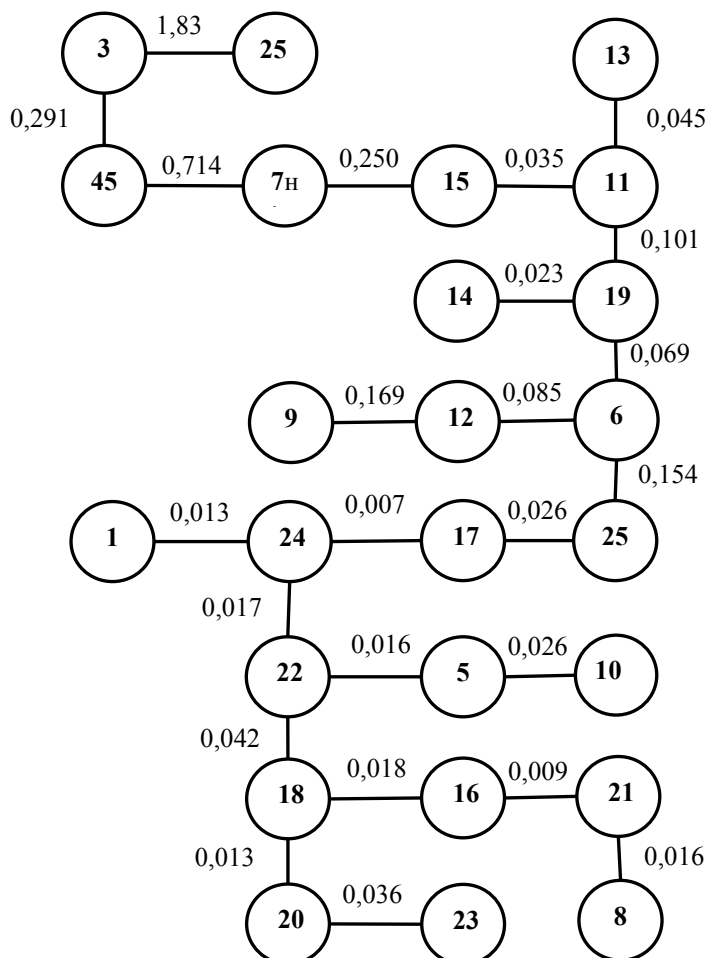


Рис. 3. Нелінійна структура зв'язків регіонів України у 2014 р.

Джерело: розроблено авторами за чотирма ознаками

Порівняння підтверджує, що скупчення першого порядку практично мало змінилися за два роки. Лише у минулому році, на відміну від 2014 р., вони збільшилися за розміром. Формування кластерів при розриві найбільших відстаней між регіонами збільшує їх кількість і несуттєво змінює картину структурної взаємодії.

Завдяки близькості торгових параметрів кластери полегшують систему планування торгового процесу, визначають першочергові завдання, вектори інвестицій у регіони. У роботі [14] підтверджено, що економіка територій, яка формується на основі кластерів, – це модель конкурентоспроможної та привабливої для інвестицій економіки. Можливості формування інноваційних кластерів в Україні та потребу розвитку інформаційно-правового середовища для підтримки імплементації кластерної політики розглянуто в роботі [15].

**Висновки.** У регіонах України тенденція зниження експорту та імпорту товарів і послуг не змінюється, залишається регіональний дисбаланс міжнародної торгівлі. Розроблені лінійна і нелінійна структури зв'язків регіонів України можуть стати основою для плідної співпраці в торговій сфері, використовуватися для виконання єдиних інвестиційних проектів та регулювати потоки товарообміну між регіонами України. При формуванні кластерів автори рекомендують поєднувати дослідження лінійної структури зв'язків (показник рівня розвитку торгівлі в регіонах) і нелінійної структури зв'язків: поступовий розрив найбільших відстаней між регіонами, кластери-скупчення першого порядку, а також врахувати географічне розташування регіонів. Далі у розвитку регіональної кластерної структури торгівлі України планують об'єднати дослідження зовнішньої і внутрішньої торговельної діяльності регіонів.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Курочкіна І. Г. Аналіз тенденцій розвитку світової торгівлі товарами та послугами / І. Г. Курочкіна // Бізнес Інформ. — 2015. — № 9. — С. 37–42.
2. Андрійчук В. Г. Вплив угоди про асоціацію між Україною та ЄС на митнетарифне регулювання і зовнішньоторговельний режим сторін / В. Г. Андрійчук, Є. І. Іванов // Зовнішня торгівля : економіка, фінанси, право. — 2014. — № 3 (74). — С. 4–15.
3. Десяєва Л. М. Особливості формування структури експорту України / Л. М. Десяєва // Зовнішня торгівля : економіка, фінанси, право. — 2014. — № 1 (72). — С. 21–27.
4. Криворучко М. Ю. Ресурсна орієнтованість експорту та імпорту як фактор соціально-економічного розвитку регіонів України / М. Ю. Криворучко // Бізнес Інформ. — 2015. — № 9. — С. 112–122.
5. Мельник Т. Перспективи імпортозаміщення в Україні / Т. Мельник, К. Пугачевська // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. — 2015. — № 2 (100). — С. 16–33.
6. Мельник Т. Імпортозаміщення в Україні : масштаби та тенденції / Т. Мельник, К. Пугачевська // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. — 2015. — № 4 (96). — С. 5–19.
7. Зубрицький А. Диверсифікація українського експорту : аналіз на макрорівні / А. Зубрицький // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. — 2015. — № 6 (98). — С. 24–36.
8. Білорус О. Г. Стратегічні імперативи адаптації та трансформації зовнішньоторговельної діяльності України в умовах європейської інтеграції / О. Г. Білорус, О. В. Гаврилюк // Економіка України. — 2015. — № 11. — С. 4–15.

9. Лапшин В. І. Стан зовнішньої торгівлі в регіонах України / В. І. Лапшин, В. М. Кузніченко, Ю. С. Овчаренко // Зовнішня торгівля : економіка, фінанси, право. — 2015. — № 2. — С.255–267.
10. Перебийніс В. І. Логістичне управління запасами на підприємстві : монографія / В. І. Перебийніс, Я. А. Дроботя. — П. : ПУЕТ, 2012. — 279 с.
11. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях : Методы таксономии и факторного анализа / Пер. с пол. В. В. Иванова ; науч. ред. В. М. Жуковский. — М. : Статистика, 1980. — 151 с.
13. Гурьянова Л. С. Усиление региональных дисбалансов как доминантный тренд территориального развития : оценка и анализ последствий / Л. С. Гурьянова // Бизнес Информ. — 2015. — № 10. — С. 156–164.
14. Оскольский В. В. Кластеризация – вагомий фактор підвищення конкурентоспроможності економіки України / В. В. Оскольский // Економіка України. — 2014. — № 11. — С. 38–56.
15. Ткаленко С. І. Особливості формування біотехнологічних кластерів ЄС : досвід для України / С. І. Ткаленко, Р. З. Любачівська // Проблеми економіки. — 2015. — № 1. — С. 37–42.

Стаття надійшла до редакції 29.03.2016.

**Lapshyn V., Kuznichenko V. Foreign trade activity of Ukraine's regions.**

**Background.** *The agreement on free trade zone opens great opportunities for the development of export-import activities in the regions of Ukraine. International trade is an important component of any state economy, which depends on the contribution and interaction of all regions in the country. Therefore, the study of indicators of export and import of goods and services in the regions of the countries, especially of Ukraine, which is in difficult economic and political situation, is undoubtedly relevant.*

*The aim of this work is the determination of the rating of Ukraine's regions by indicators: export and import of goods and services, balance for trading activity and the construction of a nonlinear structure of regions relations by these parameters, which can be used for designing of clusters of regions interaction in international trade.*

**Materials and methods.** *Information basis for calculations and comparative analysis with indicators of 2014 was the official website of the State statistics Committee of Ukraine. For the integral study of the trade process in the regions of Ukraine the method of multidimensional comparative analysis was applied – a method of taxonomy.*

**Results.** *International trade was considered in the regions of Ukraine in 2015. The multivariate analysis of the condition of trade in all regions was conducted by method of taxonomy. There were selected signs for these objects: export, import of services, export and import of goods, balance of trade in services and balance of trade in goods. The rate of development for each region was determined by using standardized matrices of statistical data and its ranking was carried out. Non-linear structure of relations between the regions was built based on the calculated matrix of distances between the regions by six selected signs-indicators and by 4 first signs. Based on them the clusters of regions can be formed, taking into account the dynamics of trade and other economic activity.*

**Conclusions.** *In the regions of Ukraine the reduction trend of export and import of goods and services doesn't change and the regional imbalance of international trade stays permanent. Developed linear and non-linear structure of the regions relations of Ukraine can become the basis for creative cooperation in trade sphere, be used for performing of single investment projects and regulate the flow of commodity exchange between regions of Ukraine. With the formation of clusters, the authors recommend to combine the study of the linear structure of relations (an index of development level of trade in the region) and non-linear structure of relations: the gradual rupture of the largest distances between regions, the*

*clusters-assemblages of the first order and also consider the geographical location of regions. In the further development of regional cluster structure of trade of Ukraine it is planned to combine the study of external and internal commercial activity of the regions.*

*Keywords:* trade, regions, export, import, goods, services.

## REFERENCES

1. Kurochkina I. G. Analiz tendencij rozvytku svitovoi' torgivli tovaramy ta poslugamy / I. G. Kurochkina // *Biznes Inform.* — 2015. — № 9. — S. 37–42.
2. Andrijchuk V. G. Vplyv ugody pro asociaciju mizh Ukrai'noju ta JeS na mytne-taryfne reguljuvannja i zovnishn'otorgovel'nyj rezhym storin / V. G. Andrijchuk, Je. I. Ivanov // *Zovnishnja torgivlja : ekonomika, finansy, pravo.* — 2014. — № 3 (74). — S. 4–15.
3. Dedjajeva L. M. Osoblyvosti formuvannja struktury eksportu Ukrai'ny / L. M. Dedjajeva // *Zovnishnja torgivlja : ekonomika, finansy, pravo.* — 2014. — № 1 (72). — S. 21–27.
4. Kryvoruchko M. Ju. Resursna orijentovanist' eksportu ta importu jak faktor social'no-ekonomichnogo rozvytku regioniv Ukrai'ny / M. Ju. Kryvoruchko // *Biznes Inform.* — 2015. — № 9. — S. 112–122.
5. Mel'nyk T. Perspektyvy importozamishhennja v Ukrai'ni / T. Mel'nyk, K. Pugachevs'ka // *Visn. Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-tu.* — 2015. — № 2 (100). — S. 16–33.
6. Mel'nyk T. Importozamishhennja v Ukrai'ni : masshtaby ta tendencii' / T. Mel'nyk, K. Pugachevs'ka // *Visn. Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-tu.* — 2015. — № 4 (96). — S. 5–19.
7. Zubryc'kyj A. Dyversyfikacija ukrai'ns'kogo eksportu : analiz na makrorivni / A. Zubryc'kyj // *Visn. Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-tu.* — 2015. — № 6 (98). — S. 24–36.
8. Bilorus O. G. Strategichni imperatyvy adaptacii' ta transformacii' zovnishn'otorgovel'noi' dijal'nosti Ukrai'ny v umovah jevropejs'koi' integracii' / O. G. Bilorus, O. V. Gavryljuk // *Ekonomika Ukrai'ny.* — 2015. — № 11. — S. 4–15.
9. Lapshyn V. I. Stan zovnishn'oi' torgivli v regionah Ukrai'ny / V. I. Lapshyn, V. M. Kuznichenko, Ju. S. Ovcharenko // *Zovnishnja torgivlja : ekonomika, finansy, pravo.* — 2015. — № 2. — S. 255–267.
10. Perebyjnis V. I. Logistychne upravlinnja zapasamy na pidpryjemstvi : monografija / V. I. Perebyjnis, Ja. A. Drobotja. — P. : PUET, 2012. — 279 s.
11. Oficijnyj sajt Derzhavnogo komitetu statystyky Ukrai'ny [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. Pljuta V. Sravnitel'nyj mnogomernyj analiz v jekonomicheskikh issledovanijah : Metody taksonomii i faktornogo analiza / Per. s pol. V. V. Ivanova ; nauch. red. V. M. Zhukovskij. — M. : Statistika, 1980. — 151 s.
13. Gur'janova L. S. Usilenie regional'nyh disbalansov kak dominantnyj trend territorial'nogo razvitija : ocnka i analiz posledstvij / L. S. Gur'janova // *Biznes Inform.* — 2015. — № 10. — S. 156–164.
14. Oskol'skyj V. V. Klasterizacija – vagomyj faktor pidvyshhennja konkurentospromozhnosti ekonomiky Ukrai'ny / V. V. Oskol'skyj // *Ekonomika Ukrai'ny.* — 2014. — № 11. — S. 38–56.
15. Tkalenko S. I. Osoblyvosti formuvannja biotehnologichnyh klasteriv JeS : dosvid dlja Ukrai'ny / S. I. Tkalenko, R. Z. Ljubachivs'ka // *Problemy ekonomiky.* — 2015. — № 1. — S. 37–42.



УДК 339.9:338.43

**КОВІНЬКО Олена,**

к. е. н., доцент кафедри маркетингу та реклами

Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

## МІЖНАРОДНІ РИНКИ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ

*Проведено маркетингове дослідження ринку аграрної продукції зарубіжних країн. Здійснено його груповий розподіл щодо регіональних ринків 2014 р. за часткою аграрної продукції у розмірі ВПП країни. Проаналізовано сучасну товарну структуру експорту (імпорту). Зазначено, що за досліджуваний період на розвиток міжнародних аграрних ринків вплинули неконтрольовані фактори.*

*Ключові слова:* аграрний комплекс, сільськогосподарська продукція, класифікація сукупності аграрної продукції, напрями досліджень зарубіжних ринків, структура світового виробництва аграрної продукції, структура світового експорту та імпорту аграрної продукції.

*Ковинько Е. Международные рынки аграрной продукции. Проведено маркетинговое исследование рынка аграрной продукции зарубежных стран. Осуществлено его групповое распределение по региональным рынкам в 2014 г. по доле аграрной продукции в размере ВПП страны. Проанализирована современная товарная структура экспорта (импорта). Указано, что в исследуемом периоде на развитие международных аграрных рынков повлияли неконтролируемые факторы.*

*Ключевые слова:* аграрный комплекс, сельскохозяйственная продукция, классификация совокупности аграрной продукции, направления маркетинговых исследований зарубежных рынков, структура мирового производства аграрной продукции, структура мирового экспорта и импорта аграрной продукции.

**Постановка проблеми.** Ефективний розвиток аграрного комплексу, підвищення його конкурентоспроможності є пріоритетами реформування національної економіки України. Проблеми розвитку ринку аграрної продукції перебувають в епіцентрі політичних дебатів, особливо зі зростанням цін на продовольство та короткостроковими коливаннями цін на сировину. Зміни в торговельній політиці зарубіжних країн впливають на багатосторонні або двосторонні торговельні переговори і на розвиток вітчизняного ринку аграрної продукції.

Агропромисловий комплекс як складова частина поєднує в собі виробництво сільськогосподарської продукції, її переробку та матеріально-технічне обслуговування сільської місцевості, тобто об'єднує галузі, що виробляють продукти харчування, виготовляють засоби виробництва

та обслуговування комплексу, а також зі збереження, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції. У сучасному аграрно-промисловому комплексі (АПК) формується четверта сфера, що включає галузі виробничої, соціальної, інформаційної та іншої інфраструктури, які потрібні для нормального ефективного функціонування усїєї системи АПК.

У розвинених країнах світу маркетингові дослідження ринку аграрної продукції давно набули популярності, а їх результати успішно використовують у бізнес-діяльності підприємств АПК. На сьогодні ці країни мають практично необмежені можливості для стимулювання свого експорту та імпорту потрібної їм сировини і деяких готових виробів. Скажімо, індустриальні країни різноманітними методами захищають національні компанії, агропромислові підприємства від іноземної конкуренції. Цього досягають головно субсидуванням національного агробізнесу та використанням заходів захисту (митних тарифів і нетарифних засобів).

Країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються, не можуть субсидувати національні підприємства агробізнесу для їх захисту, позаяк істотно відрізняються рівнем економічного розвитку, соціально-економічними структурами. Вони намагаються встановлювати зовнішньоекономічні зв'язки між усіма групами країн світової співдружності.

Дослідження ринку аграрної продукції зарубіжних країн передбачає визначення таких показників: обсяги світового виробництва; обсяги експорту (імпорту); географічна та товарна структура експорту (імпорту) ринку аграрної продукції.

В умовах глобалізації перед вітчизняними виробниками постає потреба ефективнішого використання принципів міжнародної маркетингової діяльності, щоб не просто працювати на світовому ринку, а бути конкурентоспроможними і ефективно та прибутково здійснювати господарські операції у світовому масштабі, швидко адаптувати процеси агробізнесу до європейських вимог.

Важливим завданням на цьому етапі наукової роботи є проведення маркетингових досліджень ринків аграрної продукції зарубіжних країн, що за сучасного ведення бізнесу полегшить координацію діяльності в умовах міжнародної диверсифікації, дасть змогу вносити зміни до маркетингових програм, швидко реагувати на запити ринку, знаходити оптимальні способи проникнення на міжнародні ринки та формувати власну систему показників для обґрунтування управлінських рішень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання маркетингових досліджень ринку висвітлено у працях вітчизняних вчених А. В. Войчака, В. Г. Герасимчука, І. І. Ілляшенка, Є. В. Крикавського, В. В. Ортинської, В. А. Полторак, А. В. Федорченка [1–8]. Прикладним аспектам маркетингового аналізу зарубіжних країн присвячено праці А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, Т. І. Чаюна [9–10].

Щодо організації міжнародних маркетингових досліджень, то останніми роками найбільш фундаментальною працею стала колективна

монографія І. М. Волкова, О. М. Варченко, В. Є. Данкевич [11]. Однак проблема складна та потребує проведення систематичних досліджень сучасного стану зарубіжних ринків, визначення потенціальних можливостей аграрних підприємств України в умовах міжнародної диверсифікації бізнес-діяльності.

**Метою** статті є проведення маркетингових досліджень ринків аграрної продукції зарубіжних країн, вивчення структури світового експорту та імпорту.

**Матеріали та методи.** Проведення маркетингових досліджень сучасного стану розвитку ринку аграрної продукції зарубіжних країн, здійснені за матеріалами офіційної статистики Європейського Союзу, Міжнародного валютного фонду, Групи Світового банку: Асоціації з міжнародного розвитку; Міжнародної фінансової корпорації; Агентства з гарантування інвестицій; Міжнародного центру з регулювання інвестиційних спорів; інших офіційних статистичних матеріалів відповідних країн, опитування споживачів, спеціалістів аграрного бізнесу та експертів аграрного виробництва [12–15].

Головним методологічним підґрунтям є системний та логічний підходи до аналізу складних процесів і явищ у міжнародному маркетинговому середовищі. При вивченні тенденцій розвитку світового та вітчизняного ринків було застосовано аналіз, експертні опитування, економіко-математичні методи.

**Результати дослідження.** Здійснюючи маркетингові дослідження ринку аграрної продукції зарубіжних країн, слід враховувати, що світовий ринок містить понад 200 національних ринків зі своїми особливостями, що є основою для розробки стратегії міжнародної диверсифікації як базової стратегії розвитку агробізнесу.

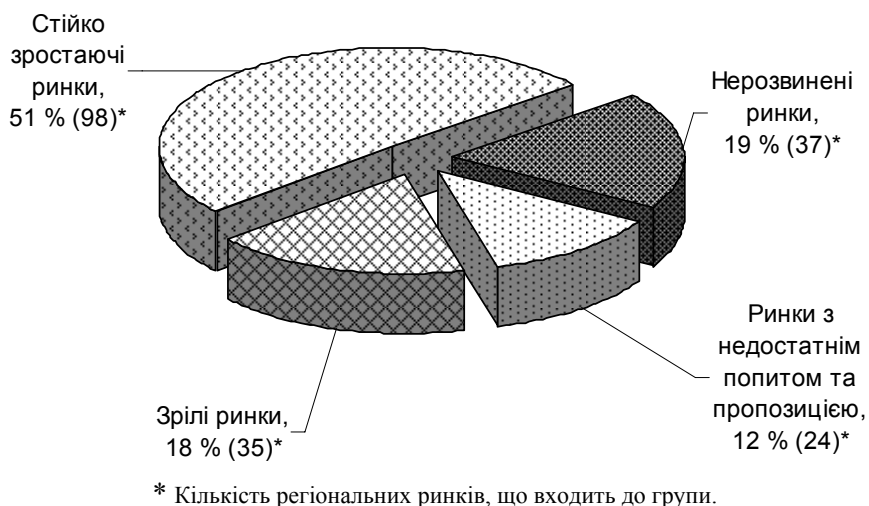
Без детального дослідження ринку аграрної продукції практично неможливо дати правильну оцінку можливостям вітчизняних підприємств, позаяк така оцінка потребує зіставлення елементів і його вимог з відповідними параметрами діяльності фірми. Динамічний розвиток світового ринку диктує потребу постійного моніторингу та перспективного аналізу.

Зважаючи на загострення продовольчої кризи, на світових ринках останніми роками значно збільшився ринок аграрної продукції: у 2014 р. її частка у розмірі світової Всесвітньої продовольчої програми (*дали* – ВПП) збільшилася на 2 % порівняно із 2013 р. [15].

Протягом 2000–2014 рр. у 25 країн світу частка аграрної продукції в обсязі ВПП коливається від 26 до 58 %. До цієї групи країн належать держави Африки, Азії, острівні держави в Індійському та Тихому океанах, головною галуззю яких є сільське господарство, зокрема, експорт прянощів та спецій. Для власного споживання культивують арахіс, бавовну, каву, кунжут (сезам), кукурудзу, манго, маніок, овочі, просо, пшеницю, рис, сік гевеї, сорго, таро, тютюн, фініки, цукрову тростину і ямс. Тваринництво має підсобний характер, розводять велику

рогату худобу, верблюдів, кіз і овець. Помітне місце в експорті займають рибні продукти. У 35 країн світу частка ринку аграрної продукції у виробництві внутрішнього валового продукту (*дали* – ВВП) становить від 1 до 25 %, у 94-х країн – 1–10 % та у 45 країн взагалі 0 % [14].

Аналізуючи структуру світового ринку аграрної продукції, неможливо оминати факт, який полягає у нерівномірності розвитку окремих зарубіжних ринків. Автор об'єднав ринки окремих країн та регіонів у чотири групи за часткою аграрної продукції у розмірі ВПП (*рис. 1*).



**Рис. 1. Груповий розподіл регіональних ринків світового ринку аграрної продукції у 2014 р.**

*Джерело: розроблено автором [14]*

На світовому ринку аграрної продукції простежується тенденція до розшарування темпів зростання ринку окремих країн. Зокрема, 37 країн у загальносвітовому розрізі належать до розряду нерозвинених ринків, 19 % від світового ринку аграрної продукції мають частку аграрної продукції у розмірі ВПП країни 0–1%.

Іншу групу країн «Стійко зростаючі ринки» становлять Австралія, Білорусія, Бразилія, Болгарія, Греція, Канада, Китай, Мексика, Німеччина, Нова Зеландія, Російська Федерація, Сполучені Штати Америки, Франція, Японія, вони нарощують свою присутність на міжнародних ринках та складають максимальну питому вагу на світовому – 51 %. Це група ринків, що мають тенденцію до зростання (від 1 % до 10 %) частки аграрної продукції у розмірі ВПП.

До групи «Зрілі ринки» належать В'єтнам, Індія, Молдова, Таїланд, Україна та низка інших країн, які мають частку аграрної продукції у розмірі ВПП від 10 % до 25 %, що у загальносвітовому розрізі становить приблизно 18 %.

І нарешті до групи «Ринки з недостатнім попитом та пропозицією» належать ринки країн, що мають найбільшу частку аграрної продукції у розмірі ВПП (від 25 % до 60 %). Частка цих країн

становить приблизно 12 % світового ринку, до групи входять країни Африки, Азії, острівні держави в Індійському та Тихому океанах, основною галуззю яких є сільське господарство, що виробляють продукцію переважно для власного споживання і не здійснюють зовнішньоекономічної діяльності.

Отже, великі виробники певних видів аграрної продукції майже завжди є головними світовими експортерами. Проте Китай та Індію не можна віднести до експортерів-лідерів через значну кількість населення, яке формує попит на аграрну продукцію і обмежує його обсяги постачання на світовий ринок. Щодо імпортерів, то це країни, де виробництво певних видів аграрної продукції або не повністю задовольняє внутрішній попит, або обмежено певними агрокліматичними умовами чи іншими проблемами. У більшості країн світу ефективно використовують аграрний потенціал, проте є низка країн, які, маючи можливості, не сприяють розвитку аграрного комплексу країни.

Стан розвитку ринку аграрної продукції десяти провідних країн світу згідно із їх рейтингом за ВВП має такі показники (табл. 1).

Таблиця 1

**Стан розвитку ринку аграрної продукції провідних країн світу згідно із рейтингом за ВВП, 2014 р.**

Країна	Розмір ВВП, млн дол. США	Частка ВВП країни в загальному обсязі ВВП світу, %	Частка аграрної продукції у ВВП, %	Товарний експорт країни, млн дол. США	Частка аграрної продукції у товарному експорті країни, %	Товарний імпорт країни, млн дол. США	Частка аграрної продукції у товарному імпорті країни, %	Частка товарного експорту аграрної продукції у обсязі ВВП країни, %
США	16 768 100	22,18	1	1 621	11,2	2 413	6,5	0,01
Китай	9 240 270	12,22	9	2 342	3,2	1 959	8,7	0,03
Японія	4 919 563	6,51	1	684	1,5	822	10,0	0,01
Німеччина	3 730 261	4,93	1	1 508	–	1 216	–	0,04
Франція	2 806 428	3,71	2	583	1,0	678	–	0,02
Велико-Британія	2 678 455	3,54	1	506	–	684	–	0,02
Бразилія	2 245 673	2,97	6	225	39	239	5,9	0,01
Італія	2 149 485	2,84	2	529	–	472	–	0,02
РФ	2 096 777	2,77	4	498	6,2	308	13,4	0,02
Індія	1 876 797	2,48	18	322	13,5	463	5,83	0,02
ЄС	18 172 000	24,03	8	524	10,6	6 030	11,2	0,00
Світ	75 592 941	100	9,57	18 494	9,5	18 641	1,4	0,02

Джерело: розроблено автором [12–15]

Світова практика свідчить, що в економіці, яка нормально функціонує, близько 80 % виготовленого товару спрямовується для задоволення потреб внутрішнього ринку, що спостерігається в Бразилії, Індії, Китаї та Сполучених Штатах Америки, країнах ЄС, де частка товарного експорту аграрної продукції становить близько 0,02–0,03 % ВВП (табл. 1).

Висновуємо, що у товарній структурі експорту та імпорту розвинутих країн частка експорту аграрної продукції порівняно з її імпортом приблизно дорівнює частці імпорту аграрної продукції.

У товарній структурі країн, що розвиваються, простежується скорочення частки аграрної продукції. У країнах з перехідною економікою з усіх позицій частка як у експорті, так і в імпорті в загальному обсязі товарообігу істотно скоротилася.

Визначені показники свідчать про те, що у Бразилії, Індії, Китаї, Сполучених Штатах Америки є тенденція випереджувального зростання експорту аграрної продукції над імпортом, що свідчить про ефективність зовнішньоекономічної діяльності в цих країнах та повне залучення країн до світової торгівлі, їх участь у формуванні оборотів світового ринку. Країни Європейського Союзу брали активну участь у формуванні оборотів світового ринку аграрної продукції та здійснювали ефективну міжнародну торговельну діяльність. Показники зовнішньоекономічної діяльності Японії були найнижчими серед провідних країн світу з найпотужнішою економікою, позаяк обсяг експорту перевищував обсяг імпорту аграрної продукції лише на 0,26 млн дол. США. З погляду маркетингу ситуація у досліджуваних країнах свідчить про збільшення попиту на аграрну продукцію цих країн порівняно із попитом на аграрну продукцію країн-партнерів та розробкою ними протекціоністських заходів для внутрішнього ринку через кризи на зарубіжних ринках.

Розподіл за регіонами світового експорту аграрної продукції підтвердив ефективність бізнес-діяльності аграрних підприємств в умовах міжнародної диверсифікації, позаяк частка експорту аграрної продукції Близького Сходу, Африки, Співдружності Незалежних Держав (СНД), Південної та Центральної Америки, Північної Америки, Азії та Європи в загальному обсязі експорту світу становила 82 % (табл.2).

Таблиця 2

## Світовий експорт аграрної продукції за регіонами

Регіон	Обсяг товарного експорту аграрної продукції, млрд дол. США	Частка в загальному обсязі експорту, %	Річний відсоток зміни обсягу товарного експорту аграрної продукції, %	
			2013	2014
Близький Схід	30	2,3	10	0
Африка	64	11,5	7	3
СНД	68	9,2	-1	2
Південна і Центральна Америка	212	30,6	5	-2
Північна Америка	277	11,1	3	4
Азія	396	6,7	2	2
Європа	719	10,6	8	1
Світ	1766	9,5	5	2

Джерело: розроблено автором [14]

Річний відсоток зміни обсягу товарного експорту аграрної продукції кожного регіону мав позитивну динаміку та коливався в межах 2–5 %, що свідчить про ефективну міжнародну торговельну діяльність та позитивну динаміку світового розвитку ринку аграрної продукції.

Світовим лідером серед експортерів аграрної продукції стали країни Європейського Союзу, частка експорту аграрної продукції яких в загальному обсязі експорту світу у 2014 р. становила 30,6%. Найважливіший фактор успіху європейських виробників аграрної продукції – це державна підтримка товаровиробників, створення умов для формування експортних ринків та активна робота виробників в напрямі вдосконалення технологій виробництва аграрної продукції, пошуку інноваційних шляхів ведення бізнес-діяльності, формування постійних ринків збуту з однаковими вимогами якості.

Вагому роль у зростанні світового експорту аграрної продукції відіграли Південна і Центральна Америка, Північна Америка, частка експорту аграрної продукції яких в загальному обсязі світового експорту у 2014 р. становила відповідно 11,1 % та 10,6 %. Ці регіони також є потужними імпортерами аграрної продукції, тобто відносно збалансовані щодо її експорту та імпорту.

Розподіл обсягів експорту аграрної продукції за регіонами-експортерами та регіонами-імпортерами не завжди є раціональним. Найбільші обсяги експорту аграрної продукції країни ЄС постачають до свого регіону (ЄС) – 75,9 %, Азія до країн Азіатського регіону – 59,0 %, Північна Америка до країн Азії – 37,5 % та Північної Америки – 38,3 %, Південна і Центральна Америка до країн Азії – 25,5 % і Європи та ЄС – 26,6 %, СНД до країн Європи й ЄС – 21,9 % та країн Співдружності Незалежних Держав – 38,3 %, Африка до країн Європи та ЄС – 39,5 % і країн Близького Сходу – у найближче географічно розташовані країни Сходу – 47,1 %, що свідчить про сталий попит на аграрну продукцію в усіх регіонах світу [12–13].

Аналіз економічної ситуації, яка склалася 2014 р., підтверджує висновки, що головними експортерами аграрної продукції стали країни – члени Європейського Союзу, Сполучені Штати Америки, Бразилія, Китай, Канада, позаяк їх частка в структурі світового експорту становила 81 % (див. табл. 3).

Мінімального рівня в структурі експорту аграрної продукції досягли В'єтнам, Малайзія, Мексика, Нова Зеландія, Російська Федерація, їх частка в структурі експорту світу становила 1,5–1,7%. Така ситуація пояснюється тим, що більша частка аграрного потенціалу йде на задоволення внутрішнього попиту.

Поряд з тим, як провідними експортерами аграрної продукції є економічно розвинуті країни світу – Китай, Сполучені Штати Америки, країни ЄС, вони є також лідерами із закупівлі аграрної продукції за часткою у структурі світового імпорту (табл. 3).

Таблиця 3

## Провідні експортери та імпортери аграрної продукції, 2014 р.

Назва країни експортера	Обсяг експорту млн дол. США	Частка в світовому експорті, %	Назва країни імпортера	Обсяг імпорту, млн дол. США	Частка в світовому імпорті, %
ЄС	670	38,0	ЄС	675	36,0
США	182	10,3	Китай	170	9,1
Бразилія	88	5,0	США	157	8,4
Китай	74	4,2	Японія	82	4,4
Канада	68	3,9	РФ	41	2,2
Індонезія	44	2,5	Канада	40	2,1
Індія	43	2,5	Республіка Корея	35	1,9
Таїланд	40	2,3	Мексика	30	1,6
Австралія	39	2,2	Гонконг, Китай	29	1,5
Аргентина	38	2,1	Індія	27	1,4
РФ	31	1,7	Саудівська Аравія	25	1,3
Малайзія	30	1,7	Індонезія	22	1,2
Нова Зеландія	29	1,6	Малайзія	20	1,1
В'єтнам	27	1,5	Туреччина	18	1,0
Мексика	26	1,5	ОАЕ	18	1,0
Разом	1430	81,0	Разом	1389	74,1

Джерело: розроблено автором за матеріалами [14–15]

Усе це свідчить про потребу далі проводити дослідження потенціальних можливостей аграрних підприємств України на ринках світових експортерів та імпортерів, які можуть стати новими ринками збуту вітчизняної аграрної продукції.

Детальніше ситуацію на ринках провідних експортерів аграрної продукції проаналізовано в *табл. 4*.

Серед провідних експортерів аграрної продукції темпи зростання були не найвищими у світі, що свідчить про наявність потенціалу для подальшого розвитку аграрного ринку цих країн.

У країнах ЄС традиційно домінували ринки 15 найбільш розвинутих із них, яким належало до 90 % обсягів цього показника, попри те, що темпи їх зростання були одними із найнижчих у Європі порівняно із динамічними ринками країн світу.

3-поміж ринків східноєвропейських країн протягом останніх років для західних компаній чільне місце традиційно посідав російський ринок аграрної продукції, що було пов'язано зі значними темпами зростання економіки РФ. Ситуація 2014 р. кардинально зменшила середньорічні темпи зростання, що пояснюється введенням обмежень різними країнами світу на експорт з Росії.



Таблиця 4

**Темпи зростання ринку аграрної продукції  
провідних експортерів за період 2000–2014 рр.**

Країна-експортер	Річні темпи зростання обороту аграрної продукції, %	
	1990–2000	2000–2014
ЄС	–	5,6
США	–	2,4
Бразилія	3,6	3,4
Китай	4,0	4,3
Індонезія	2,0	3,7
Індія	3,2	3,7
Таїланд	1,5	2,2
Австралія	3,5	2,1
Аргентина	3,5	1,5
РФ	–4,9	1,2
Малайзія	0,3	3,1
Нова Зеландія	2,9	1,1
В'єтнам	4,3	3,6
Мексика	1,6	1,2

*Джерело: розроблено автором за [14–15]*

**Висновки.** Сучасний стан розвитку міжнародних ринків характеризується зростанням обсягів світової торгівлі продовольством, що випереджають темпи приросту продажу аграрної продукції. Це свідчить про те, що відбувається процес інтенсифікації формування глобальної продовольчої системи. Проте на аграрні ринки постійно впливають неконтрольовані фактори. У 2007–2008 рр. у світі відбулося зростання цін на аграрну продукцію, спричинене впливом кількох чинників: неврожай у головних країнах-експортерах, підвищення платоспроможного попиту на продовольство великої групи країн, що розвиваються, розвиток галузі біопалива. У 2008 р. внаслідок фінансової світової кризи відбулося скорочення платоспроможного попиту у всіх країнах світу. Протягом 2013–2014 рр. ринок аграрної продукції демонструє зростання всупереч складній політико-економічній ситуації у світі та в Україні. Головними факторами, що 2014 р. вплинули на розвиток зарубіжних ринків аграрної продукції, стали обмінні курси валют, рівень міжнародної торгівлі, які спричинили зміни цін на аграрну продукцію, обсяги виробництва та споживання і зовнішньоторговельні операції країн світу. Попри певні успіхи, ця галузь потребує постійної фінансової підтримки виробників, впровадження передових технологій виробництва аграрної продукції, дотримання міжнародної системи якості, розширення партнерства між світовими ринками.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Войчак А. Дослідження сучасних концепцій маркетингу та маркетингового менеджменту / А. Войчак, В. Шумейко // Маркетинг в Україні. — 2009. — № 4. — С. 52–55.
2. Герасимчук В. Маркетингові дослідження тенденцій соціально-економічного розвитку України і Сербії / В. Герасимчук, П. Дашич // Формування ринкової економіки. — 2013. — Вип. 30. — С. 249–258.
3. Ілляшенко С. М. Сучасні тенденції застосування інтернет-технологій у маркетингу / С. М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2011. — № 4 (2). — С. 64–74.
4. Крикавський Є. В. Компатибельність маркетингу і логістики підприємств аграрного сектора України [Електронний ресурс] / Є. В. Крикавський // Наук. вісн. Львів. нац. ун-ту вет. мед. та біотехн. ім. Бжицького. — 2014. — Т. 16. — № 1 (1). — С. 263–270. — Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnu\\_2014\\_16\\_1\\_41](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnu_2014_16_1_41).
5. Ортинська В. В. Маркетингові конкурентні переваги сучасних підприємств торгівлі [Електронний ресурс] / В. В. Ортинська, О. М. Мельникович // Формув. ринк. віднос. в Україні. — 2014. — № 9. — С. 98–103. — Режим доступу : [http://nduv.gov.ua/UJPN/frvu\\_2014\\_9\\_25](http://nduv.gov.ua/UJPN/frvu_2014_9_25).
6. Полторац В. А. Електоральний маркетинг як технологія узгодження соціально-політичних позицій в умовах їхнього розмаїття [Електронний ресурс] / В. А. Полторац, О. Є. Шинканенко // Методологія, теорія та практика соціол. аналіз сучасн. сус-ва. — 2014. — Вип. 20. — С. 183–186. Режим доступу : [http://nduv.gov.ua/UJPN/Mtpsa\\_2014\\_20\\_32](http://nduv.gov.ua/UJPN/Mtpsa_2014_20_32).
7. Федорченко А. В. Маркетингові дослідження як об'єкт системного аналізу / А. В. Федорченко // Маркетинг в Україні. — 2008. — С. 126–127.
8. Федорченко А. В. Маркетингові дослідження та прийняття управлінських рішень у складних економічних системах [Електронний ресурс] / А. В. Федорченко // Маркетинг в Україні. — 2009. — № 3. — С. 24–29. — Режим доступу : [http://nduv.gov.ua/UJPN/Mvu\\_2009\\_3\\_7](http://nduv.gov.ua/UJPN/Mvu_2009_3_7).
9. Мазаракі А. А. Зовнішньоторговельні аспекти конкурентної політики України в умовах СОТ / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, Т. І. Чаюн. — К. : Київ. держ. торг.-екон. ун-т, 2008. — 308 с.
10. Мазаракі А. А. Зовнішньоторговельні аспекти конкурентної політики України в умовах СОТ : монографія / А. А. Мазаракі, В. В. Юхименко [та ін.]. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. — 308 с.
11. Волкова І. М. Кон'юнктура та перспективи світових аграрних ринків : монографія / І. М. Волкова, О. М. Варченко, В. Є. Данкевич [та ін.] ; під ред. Т. О. Зінчук. — К. : Центр учб. літ-ри, 2013. — 672 с.
12. Світова економіка. Світові фінанси. Світові ринки [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mc&mc=133&type=news&p=2>.
13. Департамент сільського господарства Сполучених Штатів. Служба економічних досліджень [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ers.usda.gov/data-products/chart-gallery/detail.aspx?chartId=40037>.
14. Група Всесвітній банк [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://wdi.worldbank.org/table/4.2> World Bank Group, All Rights Reserved.
15. Всесвітня торговельна організація [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2015\\_e/its2015\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its2015_e.pdf).

*Стаття надійшла до редакції 06.04.2016.*

**Kovinko A. International markets of agricultural products.**

**Background.** *Effective development of the agricultural sector and improvement of its competitiveness are the main priorities of reforming the national economy of Ukraine. In the context of globalization domestic producers of agricultural products need more effective use of the principles of international marketing activities to work on the global market and be competitive as well as be able to effectively and profitably perform business operations on a global scale, quickly adapt agribusiness processes to European requirements.*

The **aim** of the study is marketing research of markets of agricultural products abroad, studying world exports and imports structure.

**Materials and methods.** *Marketing research of the current state of the market of agricultural products abroad has been carried using the materials of official statistics of the European Union, International Monetary Fund, the World Bank Group. Systematic and logical approaches to analyzing complex processes and phenomena in the international marketing environment are the main methodological foundation.*

**Results.** *Doing market research of agricultural products abroad one has to keep in mind that the world market includes more than 200 national markets with its own characteristics, which is the basis for the international diversification strategy development as a basic strategy of agribusiness.*

*Without a detailed study of the market of agricultural products it is almost impossible to correctly assess capabilities of domestic companies, because it requires comparison of the elements and its requirements with the appropriate parameters of the company. The dynamic development of the global market requires constant monitoring and prospective analysis. The growth rate of agricultural products sales in 2014 reached its highest level of 4,3% on 2000 in China. Among the EU markets 15 most developed countries who owned 90% of this figure traditionally dominated.*

**Conclusion.** *Current state of international markets features growth in world trade in food, outstripping the growth rate of sales of agricultural products, intensification of the global food system formation. During 2013–2014 years the market of agricultural products shows growth despite the difficult political and economic situation in the world and Ukraine. Changes in global economic development have consequences for the agricultural market. Key factors that influenced the development of foreign markets of agricultural products in 2014 were exchange rates, level of international trade, which caused changes in prices of agricultural products, production and consumption volumes and foreign trade of the world countries. Despite some progress, this industry requires continuous financial support from manufacturers, introduction of advanced technology of agricultural production, compliance with international quality system, expanding the partnership between the world markets.*

**Keywords:** *agriculture, agricultural products, agricultural products classification, research areas of overseas markets, world agricultural production structure, structure of world exports and imports of agricultural products.*

## REFERENCES

1. Vojchak A. Doslidzhennja suchasnyh koncepcij marketyngu ta marketyngovogo menedzhmentu / A. Vojchak, V. Shumejko // *Marketynh v Ukrai'ni.* — 2009. — № 4. — S. 52–55.
2. Gerasymchuk V. Marketyngovi doslidzhennja tendencij social'no-ekonomichnogo rozvytku Ukrai'ny i Serbii' / V. Gerasymchuk, P. Dashych // *Formuvannja rynkovoï ekonomiky.* — 2013. — Vyp. 30. — S. 249–258.

3. Illjashenko S. M. Suchasni tendencii' zastosuvannja internet-tehnologij u marketyngu / C. M. Illjashenko // *Marketyng i menedzhment innovacij*. — 2011. — № 4 (2). — S. 64–74.
4. Krykavs'kyj Je. V. Kompatybil'nist' marketyngu i logistyky pidprijemstv agrarnogo sektora Ukraïny [Elektronnyj resurs] / Je. V. Krykavs'kyj // *Nauk. visn. L'viv. nac. un-tu vet. med. ta biotehn. im. Bzhyckogo*. — 2014. — T. 16. — № 1 (1). — S. 263–270. — Rezhym dostupu : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnu\\_2014\\_16\\_1\\_41](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnu_2014_16_1_41).
5. Ortyns'ka V. V. Marketyngovi konkurentni perevagy suchasnyh pidprijemstv torgivli [Elektronnyj resurs] / V. V. Ortyns'ka, O. M. Mel'nykovich // *Formuv. rynk. vidnos. v Ukraïni*. — 2014. — № 9. — S. 98–103. — Rezhym dostupu : [http://nduv.gov.ua/UJPN/frvu\\_2014\\_9\\_25](http://nduv.gov.ua/UJPN/frvu_2014_9_25).
6. Poltorak V. A. Elektoral'nyj marketyng jak tehnologija uzgodzhennja social'no-politychnyh pozycij v umovah i'hn'ogo rozmai'ttja [Elektronnyj resurs] / V. A. Poltorak, O. Je. Shynkanenko // *Metodologija, teorija ta praktyka sociol. analiz suchasn. sus-va*. — 2014. — Vyp. 20. — S. 183–186. Rezhym dostupu : [http://nduv.gov.ua/UJPN/Mtpsa\\_2014\\_20\\_32](http://nduv.gov.ua/UJPN/Mtpsa_2014_20_32).
7. Fedorchenko A. V. Marketyngovi doslidzhennja jak ob'jekt systemnogo analizu / A. V. Fedorchenko // *Marketyng v Ukraïni*. — 2008. — S. 126–127.
8. Fedorchenko A. V. Marketyngovi doslidzhennja ta pryjnjattja upravlins'kyh rishen' u skladnyh ekonomichnyh systemah [Elektronnyj resurs] / A. V. Fedorchenko // *Marketyng v Ukraïni*. — 2009. — № 3. — S. 24–29. — Rezhym dostupu : [http://nduv.gov.ua/UJPN/Mvu\\_2009\\_3\\_7](http://nduv.gov.ua/UJPN/Mvu_2009_3_7).
9. Mazaraki A. A. Zovnishn'otorgovel'ni aspekty konkurentnoi' polityky Ukraïny v umovah SOT / A. A. Mazaraki, T. M. Mel'nyk, T. I. Chajun. — K. : Kyi'v. derzh. torg.-ekon. un-t, 2008. — 308 s.
10. Mazaraki A. A. Zovnishn'otorgovel'ni aspekty konkurentnoi' polityky Ukraïny v umovah SOT : monografija / A. A. Mazaraki, V. V. Juhymenko [ta in.]. — K. : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2008. — 308 s.
11. Volkova I. M. Kon'junktura ta perspektyvy svitovyh agrarnyh rynkiv : monografija / I. M. Volkova, O. M. Varchenko, V. Je. Dankevych [ta in.] ; pid red. T. O. Zinchuk. — K. : Centr uchb. lit-ry, 2013. — 672 s.
12. Svitova ekonomika. Svitovi finansy. Svitovi rynky [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mc&mc=133&type=news&p=2>.
13. Departament sil's'kogo gospodarstva Spoluchenyh Shtativ. Sluzhba ekonomichnyh doslidzen' [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.ers.usda.gov/data-products/chart-gallery/detail.aspx?chartId=40037>.
14. Grupa Vsesvitnij bank [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://wdi.worldbank.org/table/4.2> World Bank Group, All Rights Reserved.
15. Vsesvitnja torgovel'na organizacija [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2015\\_e/its2015\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its2015_e.pdf).

УДК 339.137(100)

**КАРП'ЮК Ольга,**

к. е. н., головний експерт відділу ринків зв'язку та телекомунікацій  
Департаменту досліджень і розслідувань ринків невиробничої сфери  
Антимонопольного комітету України

## ПРОГРАМА «ЛІНЕНСІ» У КОНКУРЕНТНІЙ ПОЛІТИЦІ КРАЇН СВІТУ

*Досліджено особливості міжнародного досвіду пом'якшення відповідальності розвиненими країнами світу, зокрема, Австралією, Канадою, Німеччиною, Сингапуром та Сполученими Штатами Америки. Проаналізовано її види та програми за порушення конкурентного законодавства конкурентними відомствами наведених країн.*

*Ключові слова:* картель, конкуренція, конкурентна політика, політика пом'якшення відповідальності.

*Карпюк О. Програма «Линенси» в конкурентной политике стран мира. Исследованы особенности международного опыта смягчения ответственности развитыми странами мира, в частности, Австралией, Канадой, Германией, Сингапуром и Соединенными Штатами Америки. Проанализированы ее виды и программы за нарушение конкурентного законодательства конкурентными ведомствами указанных стран.*

*Ключевые слова:* картель, конкуренция, конкурентная политика, политика смягчения ответственности.

**Постановка проблеми.** В умовах трансформаційної економіки України все актуальнішими стають проблеми реалізації конкурентної політики, удосконалення механізму контролю щодо створення конкурентного середовища та захисту конкуренції. Оцінка особливостей міжнародного досвіду пом'якшення відповідальності розвиненими країнами світу є украй потрібною для посилення конкурентоспроможності економіки України, адже більшість цих країн мають реальні засоби контролю над світовими політичними та економічними процесами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Наукове підґрунтя реалізації конкурентної політики закладено у працях зарубіжних учених: економістів Світового Банку – С. Евенетта [1], М. Датца [2]; Європейського банку реконструкції та розвитку – М. Вагльєсінді [3]. Окремо слід зазначити напрацювання з методики аналізу та оцінки конкурентної політики до 2020 р., представлені у звіті конкурентних відомств скандинавських країн «Погляд на конкуренцію. Конкурентна

політика до 2020 року» [4]. Аналітики та економісти конкурентних відомств Данії, Ісландії, Норвегії, Фарерських островів, Фінляндії, Швеції особливу увагу приділяють адвокатуванню конкуренції в умовах розширення інтелектуального потенціалу країни та стійкого закріплення в глобальному інноваційному процесі. Істотний внесок у дослідженні практики пом'якшення відповідальності належить вченим: П. Гросману, С. Оберт, А. Гюнстер, Ю. Брунекіне, М. Лічетті [5–9]. Окремі аспекти реалізації національної конкурентної політики відображені в наукових працях таких авторів, як Г. Андрощук, Ю. Бажал, М. Бараш, З. Борисенко, В. Геєць, А. Герасименко, В. Лагутін, Ю. Уманців [10–17]. Удосконалення механізму контролю щодо створення конкурентного середовища та захисту конкуренції розвиненими країнами світу посідає особливе місце у формуванні в економіці України конкурентних відносин під впливом державного контролю.

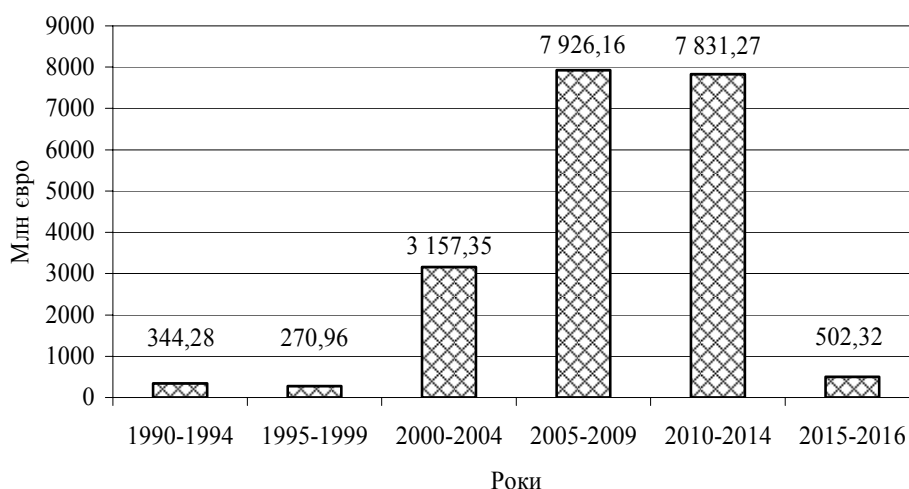
**Метою** статті є розкриття особливостей міжнародного досвіду пом'якшення відповідальності розвиненими країнами світу та визначення на цій основі напрямів удосконалення конкурентної політики в Україні.

**Матеріали та методи.** У процесі досягнення поставленої мети у науковій статті застосовано загальнонаукові та спеціальні методи наукового пізнання, які дозволили реалізувати концептуальну єдність дослідження. Зокрема, методи наукової абстракції, аналізу та синтезу, статистичного та порівняльного аналізу дали змогу дослідити особливості міжнародного досвіду пом'якшення відповідальності розвиненими країнами світу. Інформаційною базою дослідження є нормативно-правові акти, аналітичні матеріали, звіти діяльності конкурентних відомств світу (України, Європейського Союзу, Німеччини, Канади, Австралії, США та Сінгапуру), Організації Об'єднаних Націй, Світового банку; наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених.

**Результати дослідження.** З моменту прийняття Генеральною асамблеєю ООН у 1980 р. Комплексу принципів і правил ООН з питань конкуренції конкурентні відомства світу зробили значний внесок у стимулювання економічної конкуренції. Зокрема, європейська конкурентна політика базується на п'яти китах: низькі ціни, краща якість, більший вибір, інновації та кращі конкуренти на глобальних ринках.

Дії щодо боротьби з картелями є особливим видом дотримання вимог антимонопольного законодавства. Європейська Комісія (далі – Комісія) визначає картель як групу подібних, незалежних компаній, які об'єднуються, щоб встановлювати ціни, обмежувати виробництво або поділяти між собою ринки чи споживачів. Замість того, щоб конкурувати один з одним, члени картелю покладаються на узгоджений між ними курс дій, який зменшує їх стимули надавати нові чи кращі товари та послуги за конкурентними цінами. Як наслідок, їх клієнти (споживачі або інші підприємства) у підсумку платять більше за нижчу якість. Саме тому більшість конкурентних відомств світу заборонили ці картелі.

Покарання для компаній, які порушують правила конкуренції, можуть бути украй серйозними. Зокрема, за картельні порушення найбільший штраф, який наклала Комісія на усіх членів єдиного картелю, становив 1,383 млрд євро [18]. Відповідачами були виробники скла для автомобілів – японська фірма *Asahi Glass Company*, французька група компаній *Saint-Gobain*, британська *Pilkington* та бельгійська *Soliver*. Зокрема, на *Saint-Gobain* накладений штраф перевищував 896 млн євро. У червні 2006 р. Комісія переглянула свої керівні принципи для встановлення штрафів у справах про порушення правил конкуренції. Вони призвели до того, що штрафи за участь у картелях стали значно вищими, ніж були до цього (рис. 1).



**Рис. 1. Штрафи, накладені Європейською Комісією за участь у картелях протягом 1990–2016 рр.\***

*Джерело: складено автором за даними [18]*

Компанії, які беруть участь у картелях, мають обмежену можливість зменшити суму накладеного штрафу. Комісія проводить політику пом'якшення відповідальності, у межах якої компанії надають інформацію про картель, в якому вони брали участь, в обмін на отримання повного або часткового імунітету від штрафів. Для того, щоб отримати повний імунітет, компанія, яка брала участь у картелі, має першою поінформувати Комісію про наявний картель, надавши достатньо інформації, яка дозволила б Комісії розпочати перевірку у приміщеннях підприємств, що входять до картелю. Якщо Комісія в своєму розпорядженні уже володіє повною інформацією для проведення перевірки або така перевірка уже була проведена, компанія, яка брала участь у картелі, має надати докази, які дали б змогу Комісії довести порушення картельної змови. Компанія також має повністю

\* Суми наведено з урахуванням змін постанов Європейського суду загальної юрисдикції та Суду Європейського Союзу і тільки з урахуванням картельних порушень відповідно до статті 101 Договору про функціонування Європейського Союзу.

співпрацювати з Комісією протягом всієї процедури розслідування, надавати Комісії усі нововиявлені докази для негайного припинення картелю. Під співпрацею з Комісією мають на увазі, що компанії заборонено повідомляти про існування та зміст її повідомлення про участь у картелі будь-якій іншій компанії. У разі недотримання такої вимоги компанія не зможе мати наданий імунітет.

Компанії, які не повідомили першими про картель, мають змогу зменшити майбутній штраф у разі, якщо вони нададуть докази, які представляють «значну додану вартість» до наявної в розпорядженні Комісії інформації та припинять свою участь у картелі. Доказ у вигляді «значної доданої вартості» вважають таким для Комісії, якщо він зможе посилити здатність Комісії довести порушення картельної змови. Першій компанії, яка відповідатиме таким умовам, надають знижку у розмірі від 30 до 50 % суми накладеного штрафу, другій – 20–30 %, наступним компаніям – до 20 %.

Комісія вважає, що будь-яке повідомлення, надане їй у межах програми «Ліненсі», формує частину досьє Комісії, і не може бути розкрито або використане для будь-якої іншої мети, окрім як для власних процедур розслідування певного картелю. Поряд з іншими засобами виявлення і розслідування, наявними у розпорядженні Комісії, програма «Ліненсі» довела свою ефективність у боротьбі з картелями. Вона також має вельми стримувальний ефект на формування картелю, дестабілізує роботу наявних картелів, сіючи серед членів картелю недовіру і підозрілість.

Федеральний картельний офіс Німеччини (*далі* – Офіс) демонструє значні результати в питаннях захисту конкуренції. Зокрема, 2006 р. було переглянуто програму «Ліненсі» [19]. Відповідно до неї штраф за вчинене порушення може бути зменшений до 50 %. З моменту перегляду програми кількість справ, в яких наявні повідомлення про участь у картелі, з кожним роком зростає (*рис. 2*).

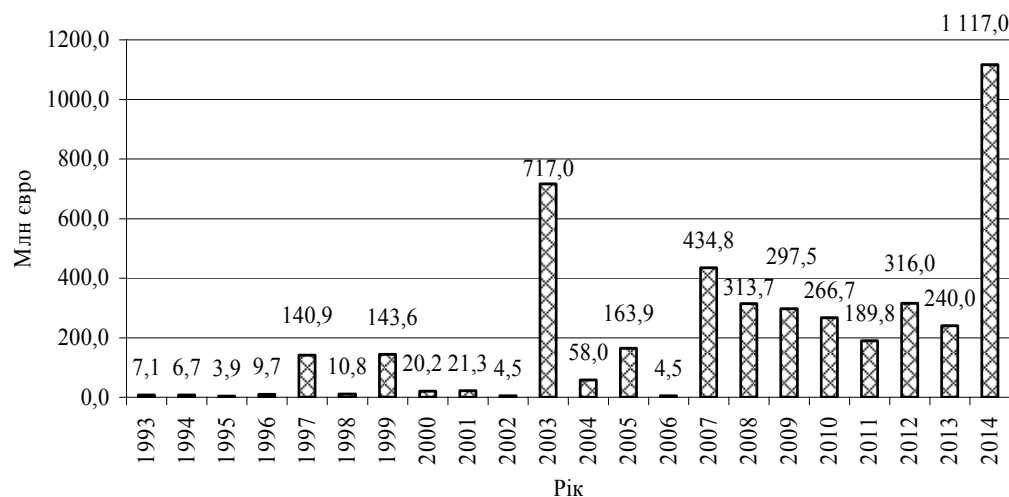


**Рис. 2. Кількість повідомлень про участь у картелях в межах програми «Ліненсі» протягом 2001–2014 рр.**

*Джерело: складено автором за [19]*



Рекордні суми штрафів Офіс наклав у 2003, 2007 та 2014 рр. – відповідно понад 700 млн євро, 400 млн євро та 1 млрд євро (рис. 3) [20]. Зокрема, у 2014 році із загального розміру штрафу понад один мільярд євро по 338 млн євро припадає на ринки ковбасних виробів та пива, майже 282 млн євро – на ринок цукру. Чи можна вважати, що з 2007 до 2013 р. сума накладених штрафів зменшувалася через ефективність перегляду програми «Ліненсі».



**Рис. 3.** Штрафи, накладені Офісом протягом 1993–2014 рр.

Джерело: складено автором за даними Федеральної антимонопольної служби Федеративної Республіки Німеччини [20]

Поряд із програмою «Ліненсі» Офіс розробив систему інформаторів, в якій не потрібно вводити дані для ідентифікації особи, а лише відому інсайдерську інформацію за таким алгоритмом: ознайомитися із політикою конфіденційності, ввести або прикріпити інформацію, зареєструвати поштову скриньку, відповісти на запитання екзаменатора, очікувати інформацію про стан розгляду свого подання на зареєстровану скриньку. Цю систему використовують відомі компанії (*Siemens AG, Volkswagen AG, Commerzbank AG, Osram AG, Nestle S.A., Tikkurila Oyj, T-Mobile Int. AG* тощо) для виявлення корупційних діянь, уникнення потенційних ризиків. Якщо особа є працівником однієї із таких компаній або ж їй відома інформація, вона може повідомити про це безпосередньо на сайті *www.business-keeper.com*. IP-адреса не відстежується, працівники компанії *Business Keeper* або треті особи подання прочитати не мають змоги. Система доступна 50 мовами світу. На сьогодні такою системою скористалося 185 мільйонів користувачів [21].

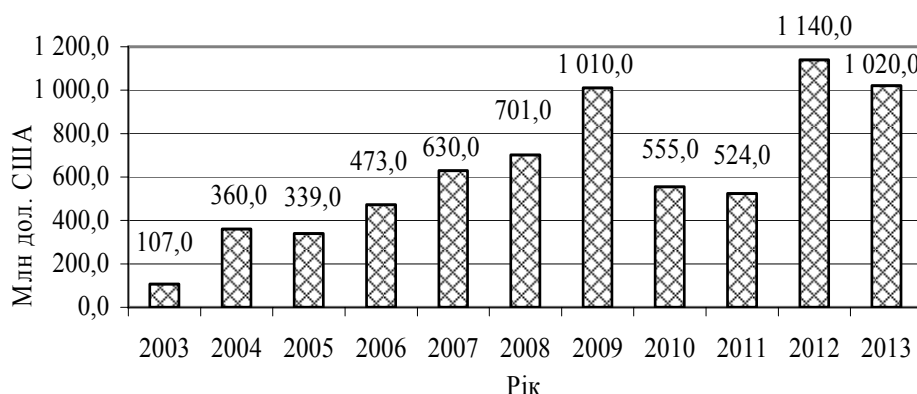
Діяльність картелів у Канаді заборонив Закон «Про конкуренцію» [22]. Зокрема, стаття 47 Закону визнає картель кримінальним злочином, відповідальність за який є накладення штрафу, установленого на розсуд суду та/або позбавлення волі на строк до 14 років. У Канадському бюро конкуренції діють подібні програми, як у німецькому відомстві: програма «Ліненсі» [23], програма імунітету [24], ініціатива

інформування, конфіденційний бюлетень, а також програма дотримання бізнесом Закону «Про конкуренцію» [25]. Особливу увагу приділяють будівельній галузі, позаяк у Канаді вона є найбільш вразливою до картелів. Бюро проводить антикартельні дні, щоб допомогти бізнесу, громадськості встановити картель, а також підвищити рівень обізнаності громадськості щодо руйнівних наслідків антиконкурентної поведінки.

Австралійське законодавство про конкуренцію та споживачів з 2009 р. за окремі злочини, у тому числі за участь у картелі, передбачає кримінальну відповідальність шляхом позбавлення волі на строк до 10 років [26]. Нещодавно Комісія розкрила картель *Renegade Gas i Speed-E-Gas* (порушення газових компаній полягало у змові постачати газові балони споживачам їхнього конкурента за ціною, яка спонукала споживачів відмовитися від свого постачальника). Федеральний суд Австралії наклав штраф у розмірі понад 8 млн дол. США. Суд також встановив для компаній програму дотримання Закону про конкуренцію та споживачів (у разі невиконання цієї програми порушників може бути позбавлено волі на строк до 12 місяців), відшкодування витрат Комісії на суму 600 тис. дол. США та порушив проти компаній кримінальну справу.

Учасник картелю, який першим повідомив Комісію з питань конкуренції Сінгапуру про його існування, отримує повний імунітет від фінансових санкцій за умови надання повної інформації та матеріалів, які пов'язані з картелем, а також безперервної далі співпраці з Комісією та утримання від подальшої участі у картелі. Іншим інформаторам фінансові санкції можуть бути знижено до 50 % [27].

Розслідування картелів у Сполучених Штатах Америки проводить антимонопольний підрозділ Міністерства юстиції США (далі – Підрозділ) разом із Федеральним бюро розслідувань, залучаючи до участі сектор з боротьби із шахрайством, підрозділ цивільного захисту, відділ суспільної цілісності, управління з міжнародних зв'язків, сектор з конфіскації активів і боротьби з відмиванням грошей. Протягом 2013 р. Підрозділ розглянув 50 картельних справ із загальним розміром накладених штрафів на суму 1,02 млрд дол. США (рис. 4) [28].



**Рис. 4. Штрафи, накладені Підрозділом за участь у картелях протягом 2003–2013 рр.**

Джерело: складено автором за даними [28]

За період 2003–2013 рр. Підрозділ у таких справах наклав штрафів у середньому близько 625 млн дол. США на рік, що майже в 10 разів перевищує розмір видатків на утримання Підрозділу на рік на суму 60 млн дол. США. Суми сплачених штрафів не надходять до бюджету Підрозділу, а входять до Фонду жертв злочинів і їх надають постраждалим як витрати на медичну та консультативну допомоги, допомогу у вигляді житла та інших потреб. Також протягом 2013 р. Підрозділ притягнув до відповідальності 21 корпорацію та 34 особи, яких суди позбавили волі на строк у середньому понад 2 роки на одного відповідача. У 1990-ті рр. середнє тюремне ув'язнення за участь у картелі для відповідача становило 8 місяців. Наразі цей строк становить 25 місяців. Варто зазначити, що іноземні громадяни теж не уникають відповідальності – протягом 2009–2013 рр. суди позбавили волі 11 осіб, тоді як за період з 1990 по 1999 р. позбавлено волі було лише трьох осіб.

Очевидний прогрес Підрозділу у виявленні та розслідуванні картелів можна простежити з моменту зміни підходів та стратегії, що їх здійснювали впродовж останніх двох десятиліть. На початку 1990-х років, визнаючи ту шкоду, яку картелі завдають американським компаніям та споживачам, Підрозділ відніс розслідування картелів до головних пріоритетів. Тож 10 серпня 1993 р. було прийнято корпоративну програму «Ліненсі», відому також як корпоративну амністію або корпоративну політику імунітету. Уперше таку програму Підрозділ ввів у 1978 р., а вже у 1993 р. суттєво її переглянув. У 1994 р. Підрозділ окремо затвердив також програму «Ліненсі» для фізичних осіб. Згідно із корпоративною програмою «Ліненсі» 1993 р. суб'єкт господарювання має відповідати шести умовам «Виду А пом'якшення» (перед початком розслідування). Якщо усі шість умов не дотримано, суб'єкт господарювання може далі відповідати умовам «Виду Б пом'якшення» (суб'єкт господарювання заявився першим, розслідування уже почалося, але немає очевидних доказів для доведення порушення).

Цілком слушною є думка директора кримінально-виконавчої філії Підрозділу Скотта Хеммонда, що програма «Ліненсі» є найефективнішим інструментом розслідування з будь-коли створених для боротьби з картелями [29]. Серйозність можливого покарання, включаючи ризик особистої відповідальності, є важливим фактором успіху таких програм.

Законодавство України у сфері захисту економічної конкуренції передбачає, зокрема, повне звільнення особи від відповідальності за антиконкурентні узгоджені дії (картельну змову). Згідно із частиною п'ятою статті 6 Закону України «Про захист економічної конкуренції» особу, що вчинила антиконкурентні узгоджені дії, але раніше за інших учасників цих дій добровільно повідомила про це Антимонопольний комітет України чи його територіальне відділення та надала інформацію, яка має суттєве значення для прийняття рішення у справі, звільняють від відповідальності за вчинення антиконкурентних узгоджених дій, передбаченої статтею 52 цього Закону. Водночас штраф за вчинення

антиконкурентних узгоджених дій становить до 10 % від обороту компанії за попередній рік.

Реалізацію положень частини п'ятої статті 6 Закону України «Про захист економічної конкуренції» передбачає Порядок подання заяв до Антимонопольного комітету України про звільнення від відповідальності за вчинення порушення законодавства про захист економічної конкуренції, передбаченого пунктом 1 статті 50 Закону України «Про захист економічної конкуренції», затвердженого розпорядженням Антимонопольного комітету України 25 червня 2012 р. № 399-р та зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 7 вересня 2012 р. за № 1553/21865 (далі – Порядок).

Антимонопольний комітет України 29 квітня 2015 р. розглянув справу про картельну змову між великими торговельними мережами, які діють під брендами «АТБ», «Велика кишеня», «Сільпо», «Фора», «Фуршет», «ЕКО-маркет», «Караван», «БІЛЛА», «НОВУС», «Спар», «Бімаркет», «МЕТРО», «АШАН», «Перекресток», «Край та Країна» та дослідницькою компанією «АСНільсен Юкрейн». Діяльність картелю призводила до обмеження конкуренції на ринку послуг з організації роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах переважно продовольчим асортиментом міста Києва, у результаті чого запроваджено несприятливі умови для виробників та постачальників, що створювало бар'єри для інвестицій та інновацій, стримувало вихід на ринок малого та середнього бізнесу. Це призвело до суттєвого завищення цін для споживачів на товари повсякденного вжитку. Зважаючи на ситуацію на ринку та імовірність негативного впливу максимальних розмірів штрафних санкцій на споживчі ціни, а також сподіваючись на приведення торговельними мережами своєї діяльності до найкращих європейських практик, до відповідачів застосовано помірні санкції. Зокрема, сукупний розмір накладеного штрафу становив 203,616 млн грн. Водночас відповідачам надано зобов'язання припинити порушення законодавства про захист економічної конкуренції шляхом приведення своєї діяльності, у тому числі договірних відносин з постачальниками та/або виробниками товарів та підходів до ціноутворення для своїх споживачів, у відповідність до законодавства про захист економічної конкуренції.

Це лише початок боротьби проти картельних змов в Україні. Станом на сьогодні жоден учасник антиконкурентних узгоджених дій не звернувся до Комітету із заявою про звільнення від відповідальності за вчинення порушення законодавства про захист економічної конкуренції, передбаченого пунктом 1 статті 50 Закону України «Про захист економічної конкуренції». Є підстави вважати, що пов'язано це з тим, що для заявника – учасника антиконкурентних узгоджених дій немає певних гарантій успіху, зокрема, Порядок не передбачає права заявника на суттєве зменшення розміру штрафу, якщо не виконують будь-яку з умов для отримання повного імунітету. Наведене може вплинути на наміри суб'єктів господарювання скористатися Порядком.

**Висновки.** Попри запровадження конкурентними відомствами різноманітних механізмів пом'якшення покарання за порушення конкурентного законодавства, типовими й далі є суворі санкції за порушення вимог цього законодавства. Своєю чергою, боротьба із картелями та вироблення інструментів такої боротьби є пріоритетним завданням органів, що забезпечують державний захист у підприємницькій діяльності.

Станом на сьогодні модель програми пом'якшення відповідальності, яка наявна в законодавстві про захист економічної конкуренції, потребує певного доопрацювання. Наявний механізм контролю щодо створення конкурентного середовища та захисту конкуренції базується на сприянні розвитку добросовісної конкуренції та пріоритеті прав споживачів. Та в умовах глобалізації економіки варто приділити належну увагу такому елементу конкурентної політики держави, як конкурентна культура. Адвокатування конкуренції мають проводити не лише органи Комітету, а й інші органи державної влади, органи місцевого самоврядування задля створення карти стану конкурентного клімату України для своєчасного виявлення та припинення порушень законодавства про захист економічної конкуренції.

Слід констатувати, що пошук пріоритетних напрямів удосконалення конкурентної політики держави в умовах трансформації глобальної економіки та активізації соціальних зрушень є незавершеним, що зумовлює потребу здійснення подальших спеціальних досліджень у цій царині.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Evenett Simon J. Competition Law and Investment Climate in Developing countries / Simon J. Evenett [Електронний ресурс] // World Development Report 2005. — Режим доступу : <http://www.oecd.org/investment/globalforum/40303419.pdf>.
2. Dutz Mark A. Competition policy implementation in transition economies: an empirical assessment / Mark A. Dutz [Електронний ресурс] // OECD Global Forum on Competition. Режим доступу : <http://www.oecd.org/daf/competition/prosecutionandlawenforcement/39990968.pdf>.
3. Vagliasindi M. Does Competition Policy Implementation Affect the Intensity of Competition / M. Vagliasindi [Електронний ресурс] // EBRD Policy Studies Program «Institutional Development and International Integration». — Режим доступу : <http://www.ebrd.com/downloads/research/economics/publications/japan/jrp27.pdf>.
4. A Vision for Competition. Competition policy towards 2020 [Електронний ресурс] // Report from the Nordic Competition Authorities. — Режим доступу : [http://www.kkv.fi/globalassets/kkv-suomi/julkaisut/pm-yhteisraportit/nordic-report\\_a-vision-for-competition.pdf](http://www.kkv.fi/globalassets/kkv-suomi/julkaisut/pm-yhteisraportit/nordic-report_a-vision-for-competition.pdf).
5. Peter Z. Grossman. How cartels endure and how they fail: studies of industrial collusion. / Z. Peter — UK : Edward Elgar, 2004. — 324 p.
6. Cecile Aubert. The impact of leniency and whistle-blowing programs on cartels / C. Aubert, P. Rey, W. Kovacic // International Journal of Industrial Organization. — 2006. — V. 24, issue 6. — p. 1241–1266.
7. Andrea Gunster. Do cartels undermine economic efficiency and innovation / A. Gunster, M. Carree, M. van Dijk // AEA. — 2012.
8. Jurgita Bruneckiene. Economic efficiency of fines imposed on cartels / Jurgita Bruneckiene, Irena Pekarskiene // Inzinerine Ekonomika : Engineering Economics. — 2015. — № 1. — p. 49–60.

9. Licetti Martha M. Combating Cartels in Developing countries: Implementation Challenges on the Ground [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://www.competitionpolicyinternational.com/assets/Uploads/CartelSeptember1.pdf>.
10. Федулова Л. І. Особливості розвитку інноваційної політики Європейського Союзу : виклики для України / Л. І. Федулова, Г. О. Андрощук // Проблеми науки. — 2014. — № 7/8. — С. 40–46.
11. Конвергенція економік України та Європейського Союзу : проблеми і перспективи : зб. наук. праць / Ю. М. Бажал, О. В. Бандура, Ю. І. Біленко, І. В. Бураковський, Г. В. Веріга ; ред. : Ю. М. Бажал, І. В. Бураковський, Т. І. Артемова ; Нац. ун-т «КМА». — К. : Пульсари, 2012. — 162 с.
12. Бараш М. Ефективним конкурентним органам притаманний ряд суттєвих особливостей / М. Бараш // Конкуренція. Вісн. Антимоноп. ком. України. — 2011. — № 3. — С. 45–52.
13. Борисенко З. М. Конкурентна політика держави як фактор розвитку економіки України: монографія / З. М. Борисенко. — К. : Таксон, 2004. — 326 с.
14. Геєць В. М. Якісні зміни в економіці України є нагальними / В. М. Геєць // Вісн. Нац. банку України. — 2014. — № 4. — С. 5–9.
15. Герасименко А. Г. Конкурентна політика: економічний зміст та напрями вдосконалення / А. Г. Герасименко // Стратегія розвитку України. Економіка. Соціологія. Право. — 2014. — № 1. — С. 24–30.
16. Лагутін В. Д. Конкурентна політика держави в умовах трансформації національної економіки: монографія / А. Г. Герасименко, Л. С. Головка, Л. І. Дідківська та ін. ; за заг. ред. В. Д. Лагутіна. — К. : КНТЕУ, 2008. — 307 с.
17. Уманців Ю. М. Конкурентна політика у системі чинників активізації економічного розвитку / Ю. М. Уманців, А. С. Дуцька // Вісн. Кременч. нац. ун-ту ім. Михайла Остроградського. Сер. : Економічні науки. — 2014. — № 1. — С. 29–37.
18. Sigyn Monke. Commission imposes the highest-ever cartel fine (more than EUR 1.3 billion) on four car glass manufactures / Sigyn Monke, Lorenzo Piazza, Stephan Simon // Competition Policy Newsletter. — 2009. — № 1. — p. 59–60.
19. Notice No. 9/2006 of the Bundeskartellamt on the immunity from and reduction of fines in cartel cases. Leniency Programme of March 2006 [Електронний ресурс]. Режим доступу : [http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/EN/Leitlinien/Notice%20%20Leniency%20Guidelines.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=5](http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/EN/Leitlinien/Notice%20%20Leniency%20Guidelines.pdf?__blob=publicationFile&v=5).
20. The Bundeskartellamt. Annual Report 2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/EN/Jahresbericht/Jahresbericht\\_2014.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=3](http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/EN/Jahresbericht/Jahresbericht_2014.pdf?__blob=publicationFile&v=3).
21. Worth M. Whistleblowing in Europe. Legal protection for Whistleblowers in the EU / M. Worth // Transparency International [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [https://www.transparency.de/fileadmin/pdfs/Themen/Hinweisgebersysteme/EU\\_Whistleblower\\_Report\\_final\\_web.pdf](https://www.transparency.de/fileadmin/pdfs/Themen/Hinweisgebersysteme/EU_Whistleblower_Report_final_web.pdf).
22. Competition Act: R.S.C., 1985, с. C-34 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.laws.justice.gc.ca/PDF/C-34.pdf>.
23. Leniency Program [Електронний ресурс] // Bulletin of Competition Bureau Canada. — Режим доступу : [http://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/vwapj/LeniencyProgram-sept-2010-e.pdf/\\$FILE/LeniencyProgram-sept-2010-e.pdf](http://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/vwapj/LeniencyProgram-sept-2010-e.pdf/$FILE/LeniencyProgram-sept-2010-e.pdf).
24. Immunity Program under the Competition Act [Електронний ресурс] // Bulletin of Competition Bureau Canada. — Режим доступу : [http://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/vwapj/Immunity-Program-2010.pdf/\\$FILE/Immunity-Program-2010.pdf](http://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/vwapj/Immunity-Program-2010.pdf/$FILE/Immunity-Program-2010.pdf).
25. Corporate Compliance Programs [Електронний ресурс] // Bulletin of Competition Bureau Canada. — Режим доступу : [http://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/vwapj/cb-bulletin-corp-compliance-e.pdf/\\$FILE/cb-bulletin-corp-compliance-e.pdf](http://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/vwapj/cb-bulletin-corp-compliance-e.pdf/$FILE/cb-bulletin-corp-compliance-e.pdf).
26. Australian Competition and Consumer Commission and the Australian Energy Regulator. Annual Report 2014–2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [https://www.accc.gov.au/system/files/979\\_Annual%20Report\\_2014-15\\_web\\_FA\\_1.pdf](https://www.accc.gov.au/system/files/979_Annual%20Report_2014-15_web_FA_1.pdf).

27. Forging Ahead. 10 years of championing competition. Ensuring a level playing field for all. Annual report 2014/2015 [Електронний ресурс] // Competition Commission of Singapore. — Режим доступу : <https://www.ccs.gov.sg/custom/ccs/content/publications/annualreport/forging%20ahead/index.html#1>.
28. Ronald T. Hosko. Cartel prosecution: stopping price fixers and protecting consumers [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://www.fbi.gov/news/testimony/cartel-prosecution-stopping-price-fixers-and-protecting-consumers>.
29. Deterrence and detection of cartels: using all the tools and sanctions / Gregory J. Werden, Scott D. Hammond, Belinda A. Barnett [Електронний ресурс] // Antitrust Division, U.S. Department of Justice. — Режим доступу : <http://www.justice.gov/atr/file/518936/download>.

Стаття надійшла до редакції 04.04.2016.

**Karpyuk O. «Linensi» program in competitive policy of world countries.**

**Background.** *In terms of transformational economy of Ukraine the problems of implementation of competitive policy, improvement of mechanism of monitoring as to creation of competitive environment and the protection of competition become more actual. Assessment of peculiarities of international experience in weakening of responsibility by developed countries of the world is highly necessary for strengthening competitiveness of the economy of Ukraine as most of these countries keep in their hands real means of control over the world political and economic processes.*

*The aim of the article is to reveal the peculiarities of international experience in weakening of responsibility by developed countries of the world and to define on this basis the areas of improvement of competitive policy in Ukraine.*

**Materials and methods.** *In the process of achieving of set aim in the scientific article general scientific and special methods of scientific knowledge were applied which allowed to implement conceptual unity of research. Normative legal acts, analytical materials, reports of the activities of the world competitive agencies (Ukraine, European Union, Germany, Canada, Australia, USA and Singapore), United Nations, The World Bank; scientific works of domestic and foreign scientists are the information base of the research.*

**Results.** *The peculiarities of international experience in weakening of responsibility by developed countries of the world, in particular, by Australia, Canada, Germany, Singapore and USA were investigated. Its kinds and programs for violation of competitive legislation by competitive agencies of given countries were analyzed.*

**Conclusions.** *Despite the fact that competitive agencies introduced different mechanisms of mitigation of punishment for violation of competitive legislation, strict sanctions for violation of requirements of this legislation remain typical. As of today the model of program of weakening of responsibility which is present in the legislation of economic competition protection requires certain completion. The present mechanism of monitoring of creation of competitive environment and protection of competition is based on promotion of development of fair competition and priority consumer rights. With it in the context of economic globalization it is necessary to pay appropriate attention to such element of government competitive policy as competitive culture. Advocacy of the competition should be held not only by Committee bodies but also by other public authorities and local governments in order to create the map of competitive state of Ukrainian climate for opportune detection and prevention of violations of legislation of economic competition protection.*

**Keywords:** cartel, competition, competitive policy, policy of weakening of responsibility.

## REFERENCES

1. Evenett Simon J. Competition Law and Investment Climate in Developing countries / Simon J. Evenett [Elektronnyj resurs] // World Development Report 2005. — Rezhym dostupu : <http://www.oecd.org/investment/globalforum/40303419.pdf>.
2. Dutz Mark A. Competition policy implementation in transition economies: an empirical assessment / Mark A. Dutz [Elektronnyj resurs] // OECD Global Forum on Competition. Rezhym dostupu : <http://www.oecd.org/daf/competition/prosecutionandlawenforcement/39990968.pdf>.
3. Vagliasindi M. Does Competition Policy Implementation Affect the Intensity of Competition / M. Vagliasindi [Elektronnyj resurs] // EBRD Policy Studies Program «Institutional Development and International Integration». — Rezhym dostupu : <http://www.ebrd.com/downloads/research/economics/publications/japan/jrp27.pdf>.
4. A Vision for Competition. Competition policy towards 2020 [Elektronnyj resurs] // Report from the Nordic Competition Authorities. — Rezhym dostupu : [http://www.kkv.fi/globalassets/kkv-suomi/julkaisut/pm-yhteisraportit/nordic-report\\_a-vision-for-competition.pdf](http://www.kkv.fi/globalassets/kkv-suomi/julkaisut/pm-yhteisraportit/nordic-report_a-vision-for-competition.pdf).
5. Peter Z. Grossman. How cartels endure and how they fail: studies of industrial collusion. / Z. Peter — UK : Edward Elgar, 2004. — 324 p.
6. Cecile Aubert. The impact of leniency and whistle-blowing programs on cartels / C. Aubert, P. Rey, W. Kovacic // International Journal of Industrial Organization. — 2006. — V. 24, issue 6. — p. 1241–1266.
7. Andrea Gunster. Do cartels undermine economic efficiency and innovation / A. Gunster, M. Carree, M. van Dijk // AEA. — 2012.
8. Jurgita Bruneckiene. Economic efficiency of fines imposed on cartels / Jurgita Bruneckiene, Irena Pekarskiene // Inzinerine Ekonomika : Engineering Economics. — 2015. — № 1. — p. 49–60.
9. Licetti Martha M. Combating Cartels in Developing countries: Implementation Challenges on the Ground [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <https://www.competitionpolicyinternational.com/assets/Uploads/CartelSeptember1.pdf>.
10. Fedulova L. I. Osoblyvosti rozvytku innovacijnoi' polityky Jevropejs'kogo Sojuzu : vyklyky dlja Ukrai'ny / L. I. Fedulova, G. O. Androshhuk // Problemy nauky. — 2014. — № 7/8. — S. 40–46.
11. Konvergencija ekonomik Ukrai'ny ta Jevropejs'kogo Sojuzu : problemy i perspektyvy : zb. nauk. prac' / Ju. M. Bazhal, O. V. Bandura, Ju. I. Bilenko, I. V. Burakovskij, G. V. Veriga ; red. : Ju. M. Bazhal, I. V. Burakovskij, T. I. Artemova ; Nac. un-t «KMA». — K. : Pul'sary, 2012. — 162 s.
12. Barash M. Efektyvnym konkurentnym organam pry tamannyj rjad suttjevyh osoblyvostej / M. Barash // Konkurencija. Visn. Antymonop. kom. Ukrai'ny. — 2011. — № 3. — S. 45–52.
13. Borysenko Z. M. Konkurentna polityka derzhavy jak faktor rozvytku ekonomiky Ukrai'ny: monografija / Z. M. Borysenko. — K. : Takson, 2004. — 326 s.
14. Gejec' V. M. Jakisni zminy v ekonomici Ukrai'ny je nagal'nymy / V. M. Gejec' // Visn. Nac. banku Ukrai'ny. — 2014. — № 4. — S. 5–9.
15. Gerasymenko A. G. Konkurentna polityka: ekonomichnyj zmist ta naprjamy vdoskonalennja / A. G. Gerasymenko // Strategija rozvytku Ukrai'ny. Ekonomika. Sociologija. Pravo. — 2014. — № 1. — S. 24–30.
16. Lagutin V. D. Konkurentna polityka derzhavy v umovah transformacii' nacional'noi' ekonomiky: monografija / A. G. Gerasymenko, L. S. Golovko, L. I. Didkivs'ka ta in. ; za zag. red. V. D. Lagutina. — K. : KNTEU, 2008. — 307 s.
17. Umanciv Ju. M. Konkurentna polityka u systemi chynnykiv aktyvizacii' ekonomichnogo rozvytku / Ju. M. Umanciv, A. S. Duc'ka // Visn. Kremen'ch. nac. un-tu im. Myhajla Ostrograds'kogo. Ser. : Ekonomichni nauky. — 2014. — № 1. — S. 29–37.



18. Sigyn Monke. Commission imposes the highest-ever cartel fine (more than EUR 1.3 billion) on four car glass manufactures / Sigyn Monke, Lorenzo Piazza, Stephan Simon // Competition Policy Newsletter. — 2009. — № 1. — p. 59–60.
19. Notice No. 9/2006 of the Bundeskartellamt on the immunity from and reduction of fines in cartel cases. Leniency Programme of March 2006 [Elektronnyj resurs]. Rezhym dostupu : [http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/EN/Leitlinien/Notice%20%20Leniency%20Guidelines.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=5](http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/EN/Leitlinien/Notice%20%20Leniency%20Guidelines.pdf?__blob=publicationFile&v=5).
20. The Bundeskartellamt. Annual Report 2014 [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/EN/Jahresbericht/Jahresbericht\\_2014.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=3](http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/EN/Jahresbericht/Jahresbericht_2014.pdf?__blob=publicationFile&v=3).
21. Worth M. Whistleblowing in Europe. Legal protection for Whistleblowers in the EU / M. Worth // Transparency International [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [https://www.transparency.de/fileadmin/pdfs/Themen/Hinweisgebersysteme/EU\\_Whistleblower\\_Report\\_final\\_web.pdf](https://www.transparency.de/fileadmin/pdfs/Themen/Hinweisgebersysteme/EU_Whistleblower_Report_final_web.pdf).
22. Competition Act: R.S.C., 1985, c. C-34 [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.laws.justice.gc.ca/PDF/C-34.pdf>.
23. Leniency Program [Elektronnyj resurs] // Bulletin of Competition Bureau Canada. — Rezhym dostupu : [http://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/vwapj/LeniencyProgram-sept-2010-e.pdf/\\$FILE/LeniencyProgram-sept-2010-e.pdf](http://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/vwapj/LeniencyProgram-sept-2010-e.pdf/$FILE/LeniencyProgram-sept-2010-e.pdf).
24. Immunity Program under the Competition Act [Elektronnyj resurs] // Bulletin of Competition Bureau Canada. — Rezhym dostupu : [http://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/vwapj/Immunity-Program-2010.pdf/\\$FILE/Immunity-Program-2010.pdf](http://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/vwapj/Immunity-Program-2010.pdf/$FILE/Immunity-Program-2010.pdf).
25. Corporate Compliance Programs [Elektronnyj resurs] // Bulletin of Competition Bureau Canada. — Rezhym dostupu : [http://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/vwapj/cb-bulletin-corp-compliance-e.pdf/\\$FILE/cb-bulletin-corp-compliance-e.pdf](http://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/vwapj/cb-bulletin-corp-compliance-e.pdf/$FILE/cb-bulletin-corp-compliance-e.pdf).
26. Australian Competition and Consumer Commission and the Australian Energy Regulator. Annual Report 2014–2015 [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [https://www.accc.gov.au/system/files/979\\_Annual%20Report\\_2014-15\\_web\\_FA\\_1.pdf](https://www.accc.gov.au/system/files/979_Annual%20Report_2014-15_web_FA_1.pdf).
27. Forging Ahead. 10 years of championing competition. Ensuring a level playing field for all. Annual report 2014/2015 [Elektronnyj resurs] // Competition Commission of Singapore. — Rezhym dostupu : <https://www.ccs.gov.sg/custom/ccs/content/publications/annualreport/forging%20ahead/index.html#1>.
28. Ronald T. Hosko. Cartel prosecution: stopping price fixers and protecting consumers [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <https://www.fbi.gov/news/testimony/cartel-prosecution-stopping-price-fixers-and-protecting-consumers>.
29. Deterrence and detection of cartels: using all the tools and sanctions / Gregory J. Werden, Scott D. Hammond, Belinda A. Barnett [Elektronnyj resurs] // Antitrust Division, U.S. Department of Justice. — Rezhym dostupu : <http://www.justice.gov/atr/file/518936/download>.

УДК 339.923

**СІДОРОВ Вадим,**

к. е. н., професор кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

**ПАСМОР Марина,**

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

## РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

*Проаналізовано функціональну структуру глобалізації як рушійної сили світових регіональних економічних інтеграційних процесів із зазначенням передумов та результатів взаємодії цієї царини. Структуровано основні теорії регіональної інтеграції та класифіковано сучасні регіональні об'єднання світу за використанням моделей інтеграційних процесів.*

*Ключові слова:* глобалізація, регіональна інтеграція, світовий порядок, світогосподарські відносини, міжнародні економічні відносини.

**Сидоров В., Пасмор М. Региональная экономическая интеграция.**

*Проанализирована функциональная структура глобализации как движущая сила мировых региональных экономических интеграционных процессов с указанием предпосылок и результатов взаимодействия данного рода. Структурированы основные теории региональной интеграции и классифицированы современные региональные объединения мира по использованию моделей интеграционных процессов.*

*Ключевые слова:* глобализация, региональная интеграция, мировой порядок, мирохозяйственные отношения, международные экономические отношения.

**Постановка проблеми.** Міжнародні економічні зв'язки завжди мали значний вплив на розвиток кожної країни. Їх історія, еволюція і ступінь істотно різняться. Наразі всі країни світу так чи так залучено до світового господарства. Тому особливої значимості набуває приналежність держави до тієї чи тієї групи країн – інтеграційного об'єднання. Нині найбільше регіональних інтеграційних об'єднань, адже в епоху змін економічної географії, а саме: переходу пріоритету від сільського господарства до промисловості та послуг, регіональна інтеграція має змогу посилити розвиток країни в системі міжнародних економічних відносин.

Розвиток інтеграційних процесів у сучасній системі міжнародних економічних відносин став об'єктивно закономірним результатом

---

© Сідоров В., Пасмор М., 2016

зростання руху товарів і факторів їх виробництва між різними країнами, що потребувало створення більш надійних виробничо-збутових зв'язків між країнами та усунення численних перешкод на шляху міжнародної торгівлі та пересування факторів виробництва. Міждержавні інтеграційні об'єднання та багатосторонні політичні угоди стали способом вирішення багатьох питань та розв'язання міжнародної проблематики.

Провідні зарубіжні та українські науковці переконливо обґрунтували, що процеси та результати економічного розвитку мають об'єктивні причини, які складаються незалежно від волі як окремих осіб, так і суспільства загалом. Відповідно, процес формування регіональних інтеграційних об'єднань є однією з об'єктивних тенденцій розвитку сучасного світового господарства і міжнародних економічних відносин, які підтверджують їх повсюдне поширення у світі. Дослідження регіональних аспектів світової економічної інтеграції наразі особливо актуальне, адже сучасним геополітичним трансформаціям бракує більш ретельного системного аналізу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На сьогодні головну увагу вивченню інтеграційних процесів у світовій економіці, їх ролі у глобалізації світогосподарських зв'язків згідно із закономірностями розвитку міжнародної інтеграції приділяють українські науковці, зокрема: А. Голюков, О. Довгаль [1], А. Киреев [2], О. Маковоз [3], І. Матюшенко [4], Н. Пархоменко [5], В. Сідоров [6], А. Філіпенко [7], С. Циганов [8], Т. Щербина [9], С. Якубовський [10].

Серед іноземних вчених, які досліджували питання регіональних інтеграційних процесів, сформулювали поняття та визначили етапи і форми розвитку цього процесу у глобальному масштабі, слід виокремити наукові праці Б. Баласса, Де Бірса, Э. Бриггса, Дж. Вайнера, Х. Джонсона, Л. Ліндберга, А. Сміта, Е. Хааса [11].

Сучасна економічна іноземна наука також приділяє увагу цій тематиці. З-поміж іноземних науковців можна згадати А. Кослера [12], Г. Костюніна [13], В. Ломакіна [14], Г. Толорая [15], М. Фаррелла [16], С. Хікса [17] та ще деяких інших, хто досліджує регіональні інтеграційні процеси в умовах сучасного розвитку геополітичної ситуації та її трансформації. Учені детально досліджують як вже наявні регіональні інтеграції, так і нові, які виникають під впливом нових факторів та мають нові умови та цілі розвитку, як, наприклад, А. Кослер та Г. Толорая вивчають об'єднання Бразилії, Росії, Індії, Китаю, ПАР (БРИКС).

Попри глибину сучасних наукових досліджень з цього питання, деякі аспекти теми потребують подальшого вивчення та уточнення, адже за умовами впливу глобальних економічних змін та трансформації світового порядку потрібно доповнити та далі розроблювати теоретичну базу.

**Метою** статті є дослідження процесу регіональної економічної інтеграції у сучасних умовах глобалізаційних змін.

**Матеріали та методи.** Матеріал статті було складено на основі літературної бази статей актуальних сучасних наукових журналів. Щодо методів дослідження, то було застосовано історичний аналіз проблеми, метод систематизації та емпіричні методи.

**Результати дослідження.** Високі темпи розвитку світової економіки висувають підвищені вимоги до національних господарств, значні резерви зростання яких закладено у сфері інтеграції. За визначенням А. Голікова, найважливішою метою і результатом регіональної інтеграції є підвищення ефективності використання національних потенціалів за рахунок взаємовигідного об'єднання зусиль і ресурсів при розв'язанні проблем економічного зростання [1, с. 258]. Однак світовий досвід свідчить, що переваги регіональної інтеграції повною мірою виявляються лише за умови всебічного опрацювання цього процесу, стратегії і тактики його реалізації. Інакше позитивний ефект перетворень може бути незначним [12, с. 165].

Розуміння регіональної інтеграції як прояву глобалізації дає підстави вважати, що глибинною рушійною силою такої інтеграції є прагнення країн-учасниць до більш високого рівня розвитку та потрапляння до іншого рівня міжнародних економічних відносин, ніж той, до якої вони об'єктивно належали б без такої взаємодії [13, с. 174]. На прикладі процесів інтеграції в Європі варто зазначити, що вони починаються тоді, коли слабшають і розпадаються Британська та інші колоніальні імперії, які задавали напрям стратифікації в попередню історичну епоху. Повоєнні зміни у міжнародному лідерстві та формування нової ієрархії міжнародних відносин означали втрату першості колишньої ролі світового локомотиву. Тому перед західноєвропейської елітою стояло завдання забезпечити регіону можливо вищу позицію в світовій ієрархії і унеможливити його перехід до периферії [18, с. 106]. Інтеграція в цьому випадку є украй ефективним засобом, адже вона стимулює внутрішній розвиток регіону, а також дозволяє максимально використовувати переваги глобалізації, одночасно обмежуючи її негативний вплив. Так і в сучасній геополітичній ситуації саме регіональні інтеграційні об'єднання можуть стати передумовою глобальних змін та стимулом до розвитку.

Створювана регіональною інтеграцією цілісність – це цілісність групи факторів, що діють воедино в процесі глобалізації. Тож правомірне таке формулювання: регіональна інтеграція є моделлю свідомої та активної участі групи країн в процесах ранжування світу, обумовлених глобалізацією, що підтверджує графічна схема на *рис. 1*. У результаті торговельних відносин країни прагнуть до підвищення ефективності та продуктивності, саме тому об'єктивним є факт об'єднання у регіональні інтеграції задля зростання рангу у системі міжнародних економічних відносин в умовах глобалізаційних змін.

Інтенсифікація зв'язків між учасниками, інтеграція їх економічних і політичних систем не є метою регіональної інтеграції. Таке взаємопроникнення насправді є інструментом і продуктом інтеграції. Її головна

мета полягає в досягненні максимально успішного глобального рангу. Під успішністю розуміємо зміцнення позицій регіону в найбільш важливих для цього типу рангу областях або в областях, де у регіону є найбільші можливості. Тож інтеграція дає змогу максимально використовувати переваги глобалізації, одночасно обмежуючи її негативний вплив [14].



**Рис. 1. Функціональна структура глобалізації**

*Джерело: побудовано авторами*

Сформульоване поняття регіональної інтеграції має певну наукову новизну.

*По-перше*, виробляється більш широкий погляд на українські інтеграційні процеси, що відбуваються в різних регіонах світу. Наразі всі регіональні об'єднання використовують інструменти економічного детермінізму, головний з яких – відома шкала Бели Балаши 1961 р. Відповідно до неї інтеграція піднімається від зони вільної торгівлі до митного союзу, далі переростає в загальний ринок, а потім перетворюється в економічний і валютний союз. Із цього погляду Північноамериканська угода вільної

торгівлі (НАФТА) й досі перебуває на початковому етапі, а Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН) тільки наближається до нього. Проте Південний спільний ринок (МЕРКОСУР) перебуває на другому ступені, а Економічна співдружність держав західної Африки (ЕКОВАС) просувається до третього [14]. Тож за цієї моделі немає аналізу цілей тієї чи тієї країни до співробітництва.

*По-друге*, нове визначення дає уточнення, що інтеграція – це і стан, і процес тією мірою, якою ними є чинна модель. Політичні еліти залучають свої країни в інтеграційні об'єднання не так задля того, щоб активізувати обмін із сусідами, як заради стратегічної перспективи.

*По-третє*, запропоноване формулювання змінює уявлення про показники розвитку інтеграції. Найвні методи оцінки інтенсивності внутрішньорегіональних обмінів, синхронізації коливань макроекономічних показників, поширення наднаціональних способів прийняття рішень, громадської підтримки не втрачають актуальності, але перетворюються в додаткові характеристики інтеграції.

Як переконує Т. Щербина, на сьогодні сучасні міжнародні економічні відносини характеризуються бурхливим розвитком інтеграційних процесів на регіональному рівні, що проявляється в створенні нових угруповань країн та розширенні вже наявних. Позаяк найбільш вдало та динамічно регіональна інтеграція здійснюється зусиллями Європейського Союзу (*дали* – ЄС), то й переважна кількість теорій щодо розуміння особливостей цих процесів стосується саме європейської інтеграції. Серед найбільш значущих класичних підходів найвагомішими є функціоналізм (Д. Мітрані) [2, с. 184], федералізм (С. Пістоне, А. Спінеллі) [2, с. 185], неофункціоналізм (Е. Хаас) [1, с. 109], тоді як з-поміж нових підходів виділяють теорію зацікавлених груп (Дж. Зісман, У. Сендхольц) [2, с. 186], неоінституціоналістську теорію режиму (Р. Коен, Ф. Риттбергер) [1, с. 111], а також теорію концентричних кіл.

Однак теоретичні підходи для пояснення або прогнозування розвитку відносин між іншими країнами майже не використовуються. Крім того, вивчаючи механізми співпраці країн, вони не беруть до уваги концепцію стратегічного партнерства, яка здатна пояснити взаємодію країн на початкових етапах співробітництва. Тому дослідження розвитку підходів щодо вивчення процесів регіональної інтеграції у зв'язку з положеннями зазначеної концепції дає змогу оцінити мотиви взаємодії країн, визначити особливості їх відносин на поточному етапі та оцінити перспективи подальшої співпраці.

Термін «стратегічне партнерство» незначно висвітлено у вітчизняній і зарубіжній науковій літературі, до того ж, як правило, досліджено лише практичні аспекти, пов'язані з використанням у дипломатичній практиці, і тільки деякі автори розглядають теоретичні аспекти: І. Жовква, Є. Лисицин, Г. Перепелиця, Б. Тарасюк [14]. Останній визначає його як «особливий інструмент зовнішньої політики держави, використовуючи

який вона узгоджує свої дії на міжнародній арені з іншими державами. Взаємодія у використанні цього інструмента та збіг стратегічних національних інтересів двох чи більше держав у кількох сферах призводять до виникнення між ними особливого виду міждержавного співробітництва, яке також може бути охарактеризоване як стратегічне партнерство» [16, с. 63]. Позаяк початкові форми міжнародної співпраці можуть бути поверхневими та розвиватися як наслідок взаємозалежності та взаємодоповнення економічних систем країн, то угоди про стратегічне партнерство можна розглядати як початковий етап інтеграції [16, с. 64]. Однак якщо країни не відповідають головним передумовам інтеграції, які були запропоновані неофункціоналістами, а кількість сфер спільних інтересів обмежена, то подальшого поглиблення співпраці може і не відбутися, що може бути поясненням застою у розвитку співпраці між країнами.

Якщо розглянути структуру стратегічного партнерства, то серед моделей виділяють чотири головні: представницьке стратегічне партнерство; стратегічне партнерство проти спільної загрози; тактичне партнерство заради стратегічних результатів і асиметричне стратегічне партнерство. Перше створюють заради реалізації представницьких функцій у регіоні [15, с. 321]. У другому випадку мотивом є об'єднання держав проти спільного ворога або загрози. Третю модель використовують у випадках, коли держава намагається досягти своєї мети через укладання тимчасового партнерства з країною, яка має абсолютно інші стратегічні цілі, для уникнення конфронтації [15, с. 321]. Остання модель партнерських відносин виникає як результат спільного історичного минулого, хоча держави є незалежними та різними за потенціалом, через що між ними формуються асиметричні відносини. До того ж одна з країн може намагатися свідомо закріпити таку асиметрію.

Таблиця

**Класифікація об'єднань світу  
за використанням моделей інтеграційних процесів**

Моделі			
Політико-економічної інтеграції	Торговельно-економічної інтеграції	Міжнародних економічних надурядових організацій	Політичних союзів і військових блоків
- Європейський союз (ЄС) - Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН) - Антська група (Латинська Америка) - Карибський спільний ринок (Латинська Америка) - Група БРІКС (Бразилія, Росія, Індія, Китай, ПАР)	- Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ) - Організація арабських країн – експортерів нафти (ОАПЕК) - Північно-американська інтеграція (НАФТА) - Організація країн – експортерів нафти (ОПЕК)	- Світова організація торгівлі (СОТ) - Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) - Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД)	- Європейська Рада - Організація Африканської єдності (ОАЕ) - Організація Північно-атлантичного договору (НАТО)

Джерело: побудовано авторами на основі матеріалів [11]

Серед основних моделей регіональних інтеграційних процесів у регіонах виділяють моделі (табл.): політико-економічної інтеграції

(з урахуванням соціальних аспектів); торговельно-економічної співпраці; міжнародних економічних надурядових організацій, що регламентують торгівлю, тарифну політику і виробляють економічну стратегію; політичних союзів і військових блоків.

**Висновки.** Теоретико-методологічні аспекти процесу регіональної економічної інтеграції у сучасних умовах глобалізації змінюються, адже через концентрацію на промисловість та послуги міжнародні економічні відносини набувають нового рівня та прояву. Виважене поєднання економічної географії із регіональною інтеграцією посилить розвиток країн у системі сучасних міжнародних економічних відносин. Попри економічне зростання, яке може бути незбалансованим, прогрес охоплює весь регіон, і тоді країни з нижчим рівнем розвитку можуть мати зиск від концентрації багатства, що зростає. Це означає, що за допомогою регіональної економічної інтеграції зростання економічного розвитку як країни, так і регіону буде сприятливим. Позаяк на сьогодні головними чинниками у сучасних міжнародних економічних відносинах є регіональні інтеграційні об'єднання, саме їх розвиток та функціонування можуть стати ініціативою змін глобальної економіки.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Голіков А. П. Міжнародні економічні відносини : підручник / А. П. Голіков, О. А. Довгаль. — Х. : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2015. — 464 с.
2. Киреев А. П. Международная экономическая интеграция / А. П. Киреев. — М. : Норма, 2008. — С. 182.
3. Маковоз О. В. Антикризисное регулирование как эффективный вплив держави на розвиток економіки / О. В. Маковоз, А. С. Глазкова, Є. О. Кириченко // Вісн. екон. трансп. і пром-ості. — 2014. — Вип. 45. — С. 21–25 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp\\_2014\\_45\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2014_45_5).
4. Матюшенко І. Ю. Співвідношення глобальних проблем людства, пріоритетів науково-технічної діяльності та національних проектів в Україні / І. Ю. Матюшенко. — Бізнес Інформ. — 2011. — № 4. — С. 7–11.
5. Пархоменко Н. М. Інтеграційні процеси споживчої кооперації : регіональні аспекти : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.10.01 / Н. М. Пархоменко ; Полтав. нац. техн. ун-т ім. Юрія Кондратюка. — Полтава, 2004. — 20 с.
6. Здоровко С. Ф. Судова система Франції : монографія / С. Ф. Здоровко, В. І. Сідоров // ХНУ ім. В. Н. Каразіна. — Х., 2015. — 188 с.
7. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини : підруч. для студ. економ. спец. вищ. навч. закл. — К. : Либідь, 2008. — 408 с.
8. Циганов С. А. Проблеми сталого розвитку у контексті неоліберальної моделі глобалізації / С. А. Циганов, А. М. Яншина // Економіка України. — 2013. — № 4. — С. 4–14.
9. Щербина Т. В. Теорії регіональної економічної інтеграції в контексті розвитку міжнародних відносин / Т. В. Щербина // Проблеми і перспективи розвитку банківської справи України. — 2014. — Вип. 38 — С. 306–314.
10. Якубовський С. О. Зовнішня заборгованість як фактор нестабільності банківської системи України / С. О. Якубовський, Т. А. Родіонова // Постсоціалістичні країни в умовах світової фінансово-економічної кризи : міжнарод. науково-практич. конф. / Одес. нац. ун-т ім. І. І. Мечникова. — О., 2009. — Ч. 1. — С. 23–26.



11. Бриггс Э. Европа нового и новейшего времени с 1789 г. и до наших дней / Э. Бриггс, П. Клэвин. — М. : Весь мир, 2006. — С. 505–526.
12. Kössler A. Elements of regional integration : A multidimensional approach. / A.Kössler M.Zimmek Nomos. — 2009. — p. 278.
13. Костюнина Г. М. Интеграционные объединения мира / Г. М. Костюнина, Н. Н. Ливенцев // Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник / под ред. А. С. Булатова и Н. Н. Ливенцева. — М. : Магистр, 2008. — С. 164–187.
14. Ломакина В. К. Мировая экономика / В. К. Ломакина. — М. : Анкил, 2009. — С. 174.
15. Толорая Г. Д. БРИКС : шанс изменить миропорядок? / Г. Д. Толорая // Мир перемен. — 2011. — № 3. — С. 136–152.
16. Farrell M. Global politics of regionalism : Theory and Practice / M. Farrell, V. Hettne, Van Langenhove L. // L. : Pluto Press, 2005. — p. 321.
17. Hix S. The Political System of the European Union. / S. Hix — 2 nd ed. — N. Y. : Palgrave Macmillan, 2005. — P. 27–146.
18. Рыбалкина В. Е. Международные экономические отношения / В. Е. Рыбалкина. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. — С. 106.

Стаття надійшла до редакції 25.02.2016.

**Sidorov V., Pasmor M. Regional economic integration.**

**Background.** Development of integration processes in the modern system of international economic relations is objectively a natural result of increased movement of goods and production factors between countries that require more reliable production and marketing links between countries and elimination of the numerous barriers to international trade and movement of production factors. This can be carried out only within the interstate integration associations on the basis of multilateral political agreements.

The **aim** of the article is to study the process of regional economic integration in the current conditions of globalization changes.

**Materials and methods.** Material of the study was prepared on the basis of articles of relevant modern scientific journals and textbooks. Regarding research methods, method of historical analysis of the problem, systematization method and empirical methods of analysis of actual documents were used.

**Results.** High rates of the world economy are placing increased demands on the national economy, which significant growth reserves are in the integration. Today the modern international economic relations are characterized by the rapid development of integration processes at the regional level, which is manifested in the creation of new country groups and expand existing ones. As the EU is the most successful and dynamic regional integration, thus the vast number of theories about understanding these processes applies to European integration.

**Conclusion.** Theoretical and methodological aspects of the process of regional economic integration in the current context of globalization acquire changes as because of concentration on industry and services international economic relations gain a new level and expression. The elaborated combination of economic geography with regional integration will lead to greater development of modern system of international economic relations. Despite the economic growth, which may be unbalanced, development covers the entire region and then countries with a low level of development can benefit from the growing concentration of wealth. This means that with the support of regional economic integration increase of economic development of the country and the region will be favorable. Since currently the main actors in contemporary international economic relations are regional integration associations it is their development and operation that can initiate development of the global economy.

**Keywords:** globalization, international economic relations, regional integration, world order, world economic relations.

## REFERENCES

1. Golikov A. P. Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny : pidruchnyk / A. P. Golikov, O. A. Dovgal'. — H. : HNU im. V. N. Karazina, 2015. — 464 s.
2. Kireev A. P. Mezhdunarodnaja jekonomicheskaja integracija / A. P. Kireev. — M. : Norma, 2008. — S. 182.
3. Makovoz O. V. Antykryzove reguljuvannja jak efektyvnyj vplyv derzhavy na rozvytok ekonomiky / O. V. Makovoz, A. S. Glazkova, Je. O. Kyrychenko // Visn. ekon. transp. i prom-osti. — 2014. — Vyp. 45. — S. 21–25. [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp\\_2014\\_45\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2014_45_5).
4. Matjushenko I. Ju. Spivvidnoshennja global'nyh problem ljudstva, prioritytetiv naukovotekhnichnoi' dijalnosti ta nacional'nyh proektiv v Ukraini / I. Ju. Matjushenko. — Biznes Inform. — 2011. — № 4. — S. 7–11.
5. Parhomenko N. M. Integracijni procesy spozhyvchoi' kooperacii' : regional'ni aspekty : dys. ... kand. ekon. nauk : spec. 08.10.01 / N. M. Parhomenko ; Poltav. nac. tehn. un-t im. Jurija Kondratjuka. — Poltava, 2004. — 20 s.
6. Zdorovko S. F. Sudova systema Francii' : monografija / S. F. Zdorovko, V. I. Sidorov // HNU im. V. N. Karazina. — H., 2015. — 188 s.
7. Filipenko A. S. Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny : pidruch. dlja stud. ekonom. spec. vyssh. navch. zakl. — K. : Lybid', 2008. — 408 s.
8. Cyganov S. A. Problemy stalogo rozvytku u konteksti neoliberal'noi' modeli globalizacii' / S. A. Cyganov, A. M. Janshyna // Ekonomika Ukrainy. — 2013. — № 4. — S. 4–14.
9. Shherbyna T. V. Teorii' regional'noi' ekonomichnoi' integracii' v konteksti rozvytku mizhnarodnyh vidnosyn / T. V. Shherbyna // Problemy i perspektyvy rozvytku bankivs'koj spravy Ukrainy. — 2014. — Vyp. 38 — S. 306–314.
10. Jakubovs'kyj S. O. Zovnishnja zaborgovanist' jak faktor nestabil'nosti bankivs'koj systemy Ukrainy / S. O. Jakubovs'kyj, T. A. Rodionova // Postsocialistychni kraïny v umovah svitovoi' finansovo-ekonomichnoi' kryzy : mizhnarod. naukovopraktych. konf. / Odes. nac. un-t im. I. I. Mechnykova. — O., 2009. — Ch. 1. — S. 23–26.
11. Briggs Je. Evropa novogo i novejshego vremeni s 1789 g. i do nashih dnei / Je. Briggs, P. Kljevin. — M. : Ves' mir, 2006. — S. 505–526.
12. Kössler A. Elements of regional integration : A multidimensional approach. / A. Kössler M. Zimmek Nomos. — 2009. — p. 278.
13. Kostjunina G. M. Integracionnye ob'edinenija mira / G. M. Kostjunina, N. N. Livencev // Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye jekonomicheskie otnoshenija : uchebnik / pod red. A. S. Bulatova i N. N. Livenceva. — M. : Magistr, 2008. — S. 164–187.
14. Lomakina V. K. Mirovaja jekonomika / V. K. Lomakina. — M. : Ankil, 2009. — S. 174.
15. Toloraja G. D. BRIKS : shans izmenit' miroporjadok? / G. D. Toloraja // Mir peremen. — 2011. — № 3. — S. 136–152.
16. Farrell M. Global politics of regionalism : Theory and Practice / M. Farrell, B. Hettne, Van Langenhove L. // L. : Pluto Press, 2005. — p. 321.
17. Hix S. The Political System of the European Union. / S. Hix — 2 nd ed. — N. Y. : Palgrave Macmillan, 2005. — P. 27–146.
18. Rybalkina V. E. Mezhdunarodnye jekonomicheskie otnoshenija / V. E. Rybalkina. — M. : JUNITI-DANA, 2009. — S. 106.

УДК 339.72:336.717.71

**ЗІНЧЕНКО Федір,**  
асистент кафедри міжнародних фінансів  
Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана

## МІЖНАРОДНИЙ РИНОК БОРГОВИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

*Оцінено параметри боргового сегмента світового фондового ринку. Досліджено стан та тенденції провідних фінансових ринків боргових цінних паперів. Розкрито сучасну структуру світового ринку боргових цінних паперів, виокремлено фактори, що обумовлюють поточний стан його кон'юнктури. Визначено місце різних груп учасників світового ринку облігацій, розкрито їх роль в ефективному функціонуванні боргового сегмента світового фондового ринку. Дано оцінку діяльності міжнародних фінансових організацій з огляду на їх вплив на світовий ринок боргових цінних паперів. Розкрито функції провідних біржових майданчиків у торгівлі фінансовими інструментами з фіксованою доходністю. Систематизовано вигоди для емітентів листингу на офшорних фінансових майданчиках. Виокремлено новітні фактори інституціональних ризиків, що впливають на умови функціонування вторинних ринків корпоративних облігацій.*

*Ключові слова:* світовий ринок облігацій, боргові цінні папери, біржі, міжнародні фінансові організації, торговельні платформи.

*Зинченко Ф. Международный рынок долговых ценных бумаг. Оценены параметры долгового сегмента мирового фондового рынка. Исследовано состояние и тенденции ведущих финансовых рынков долговых ценных бумаг. Раскрыта современная структура мирового рынка долговых ценных бумаг, выделены факторы, обуславливающие текущее состояние его конъюнктуры. Определено место различных групп участников мирового рынка облигаций, раскрыта их роль в эффективном функционировании долгового сегмента мирового фондового рынка. Дана оценка деятельности международных финансовых организаций с учетом их возрастающего влияния на мировой рынок долговых ценных бумаг. Раскрыты функции ведущих биржевых площадок в торговле финансовыми инструментами с фиксированной доходностью. Систематизированы выгоды для эмитентов листинга на офшорных финансовых площадках. Выделены новейшие факторы институциональных рисков, влияющих на условия функционирования вторичных рынков корпоративных облигаций.*

*Ключевые слова:* мировой рынок облигаций, долговые ценные бумаги, биржи, международные финансовые организации, торговые платформы.

**Постановка проблеми.** Ринок боргових цінних паперів є, без перебільшення, одним із головних елементів сучасної фінансової моделі світу. Станом на кінець I півріччя 2015 р. обсяг боргових інструментів, що перебували в обігу на найбільших сегментах світового ринку,

випущених суверенними позичальниками, корпораціями різних секторів економіки та міжнародними фінансовими організаціями, становив 83,983 трлн дол. США. Масштаб, різноманітний характер учасників, а також багатоманітність інструментів, що на ньому обертаються, роблять ринок боргових цінних паперів складною багаторівневою системою. Від того, як злагоджено та безперебійно працюють зв'язки у межах цієї системи, залежить ефективність функціонування всього світового фінансового простору.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливості функціонування світового ринку цінних паперів, зокрема його боргового сегмента, є об'єктом вивчення багатьох дослідників. Учені Б. Біасіс та Р. Грін [1] аналізували еволюцію мікроструктури ринку облігацій, Дж. Гоцци та Р. Левін [2] досліджували мотиви використання національних та міжнародних ринків боргових цінних паперів корпораціями, С. Вольф-Хамахер [3] вивчав активність міжнародних фінансових організацій на національних фондових ринках, В. Семерніна [4] зосереджувала увагу на інноваціях та нових фінансових технологіях облігаційного ринку тощо.

Однак через висвітлення в більшості публікацій лише окремих аспектів функціонування ринку боргових цінних паперів та з урахуванням швидкого темпу еволюції ринкової практики доцільно доповнити та узагальнити наявні результати досліджень у цій царині.

**Метою** статті є дослідження структурних змін та тенденцій розвитку світового ринку боргових цінних паперів, які відбулися за останнє десятиріччя. Для досягнення мети в статті було поставлено такі завдання: проаналізувати структуру світового ринку боргових цінних паперів; визначити сучасні тенденції його розвитку; охарактеризувати зміни та надати їм оцінку.

**Матеріали та методи.** Під час дослідження застосовано статистичні матеріали Банку міжнародних розрахунків, Світової федерації бірж, різноманітних міжнародних фінансових організацій. Використано методи системного аналізу економічних явищ, історичний, логічний, порівняння та побудови аналітичних таблиць.

**Результати дослідження.** Світовий ринок боргових цінних паперів можна розглядати як сукупність взаємопов'язаних між собою національних ринків боргових інструментів та ринків міжнародних облігацій. Із посиленням процесів фінансової глобалізації межа між двома зазначеними сегментами стає все більш умовною.

Динаміку зміни обсягу вартості облігацій, що перебувають в обігу на найбільших національних боргових ринках світу (*див. табл. 1*).

Глибина боргового сегмента фондового ринку, розрахована як співвідношення вартості облігацій в обігу до ВВП, зростає з 128 % 2000 р. до 153 % на початок 2015 р. Однак цей показник суттєво розбіжний за різними групами країн. Середнє значення глибини ринку для розвинутих країн 2015 р. становило 194 %, тоді як для країн БРІКС – 21 %.

Обчислення автора за даними Банку міжнародних розрахунків та Світового банку щодо величини ВВП країн свідчать про зростання динаміки у 3,5 раза із 2000 р., насамперед, завдяки КНР та Бразилії, чий ринок облігацій на середину 2015 р. становили відповідно 6,776 трлн та 1,866 трлн дол. США [5].

Таблиця 1

**Динаміка провідних ринків боргових цінних паперів  
за вартістю інструментів в обігу, млрд дол. США**

Країни	2000	2003	2006	2009	2012	2014
США	15 747,7	19 788,9	25 848,9	30 827,9	33 292,9	35 797,3
Країни Євросони	6 535,5	10 835,1	14 728,5	22 231,6	21 824,5	20 280,4
КНР	214,6	459,6	1 197,8	2 577,5	4 253,8	6 776,0
Японія	6 677,1	8 715,5	9 073,6	12 234,9	14 552,6	11 047,2
Канада	894,1	1 076,0	1 304,8	1 650,4	2 150,1	2 165,5
Великобританія	1 669,7	2 487,6	3 992,4	5 282,7	5 769,8	6 164,7
Країни БРІКС (без КНР)	176,0	551,0	1 179,0	2 153,0	3 413,0	3 256,0
Всього	31 914,7	43 913,7	57 325,0	76 958,0	85 256,7	84 491,3

*Джерело: складено за даними Банку міжнародних розрахунків [5] та Європейського центрального банку для країн євросони [6]*

У географічному розрізі ринок боргових інструментів США й далі лідирує. Однак, попри абсолютне зростання, його частка у загально-світовому масштабі поступово меншає. Зважаючи на те, що ринки країн Євросони та Японії демонструють спадання, частка США скорочується щонайперше через динамічне зростання ринків, що формуються, передусім Китаю, чий ринок облігацій зріс за останні десять років у п'ять разів.

Загалом швидкі темпи зростання ринку боргових інструментів у країнах, що розвиваються, обумовлені такими факторами:

- посилення фундаментальних макроекономічних чинників (зростання ВВП, збільшення норми заощадження, стабілізація темпів інфляції тощо);
- зосередженість державної політики на розбудові та розвитку внутрішнього ринку запозичень задля зменшення зовнішнього боргу;
- інтенсифікація припливу закордонних портфельних інвесторів у пошуках високої дохідності порівняно з розвинутими країнами.

Щодо учасників ринку, то за останні роки мали місце зміни у характері взаємовідносин та ролі кожного із традиційних емітентів: офіційних урядів держав, фінансових установ та інших нефінансових емітентів, а також міжнародних організацій.

Уряди країн світу продовжують використовувати ринки боргових цінних паперів задля фінансування державного бюджету та обслуговування суверенних боргів. За період з 2005 по червень 2015 р. сумарна вартість державних цінних паперів США, Великобританії, Японії та країн єврозони зросла із 18,852 трлн до 35,149 трлн дол. США. Подібне майже двократне зростання зумовлене масштабним фінансуванням урядів розвинутих країн антикризових заходів після 2008 р. з метою забезпечення макроекономічної стабільності у світі [5].

Добре функціонуючі й масштабні ринки державних (боргових) цінних паперів є запорукою ефективної грошово-кредитної політики під час проведення операцій на відкритому ринку. Саме тому державні облигації відіграють ключову роль у процесі реалізації «нетрадиційної» монетарної політики кількісного пом'якшення та викупу активів, які провадили та провадять провідні центральні банки світу.

На початок 2016 р. Федеральна резервна система накопичила на власному балансі казначейські зобов'язання міністерства фінансів США на суму 2,461 трлн дол., тоді як на кінець 2008 р. цей показник був лише на рівні 0,476 трлн дол. США. Банк Англії за період з 2009 по 2015 рр. під час викупу на вторинному ринку облигацій власного уряду (*Gilts*) у пенсійних фондів та страхових компаній збільшив свій баланс майже вчетверо [7–8].

Європейський центральний банк (ЄЦБ) перехід із розширених програм рефінансування до кількісного пом'якшення розпочав пізніше. У березні 2014 р. було ініційовано так звану Розширену програму придбання активів, розраховану на викуп боргових цінних паперів урядів країн членів єврозони та інституцій ЄС у розмірі 1,140 трлн євро.

Нові підходи та методи реалізації грошово-кредитної політики, що базуються на близькій до нуля чи навіть від'ємній відсотковій ставці (запровадження у червні 2014 р. ЄЦБ ставки у розмірі 0,1 % за депозитами комерційних банків, що перевищують потрібні резерви), радикально вплинули на головний ціновий показник боргових інструментів – дохідність. На початок 2016 р. близько 5,5 трлн дол. США державних облигацій у світі різних строків погашення торгувалися із негативною дохідністю. Насамперед це папери Німеччини, Франції, Нідерландів, Швейцарії, Швеції, Данії та Японії [9].

Проведення такої «нетрадиційної» монетарної політики мало також визначний вплив на іншу групу емітентів боргових інструментів – корпорації. Безпрецедентно низькі облікові ставки радикально зменшили вартість залучення капіталу для компаній. У 2015 р. загальна сума угод на первинному міжнародному ринку корпоративних бондів становила 3,949 трлн дол. США. Для порівняння у 2000 р. компанії емітували 0,9 трлн облигацій [10].

Зросла й вартість облигаційних угод первинного ринку. За результатами 2015 р. сумарний випуск так званих джамбо бондів, тих, чий випуск перевищує 10 млрд дол. США, становив 219,3 млрд дол. США.

Лідером серед країн за кількістю подібних угод є США, де було здійснено 48 із загальносвітових 91 випуску загальною вартістю 607,5 млрд дол. США. На другому місці Великобританія – 18 угод на 177,7 млрд дол. США, та на третьому – Італія – чотири випуски на 104 млрд дол. США. Найбільший облігаційний випуск в історії здійснила корпорація *Verizon Communications* у вересні 2013 року – на 49 млрд дол. США [11].

За період з 2001 по 2014 рр. кількість країн, емітенти яких здійснювали міжнародне розміщення облігацій, зросла з 54 до 81. Розширення відбулося за рахунок країн, що розвиваються. Починаючи із 2009 р. корпорації нефінансового сектору із економік, що формуються, збільшили випуск облігацій із 200 млрд дол. США до майже 900 млрд дол. США. Метою випуску були вже не лише інвестиційні потреби (проектне фінансування чи розширення бізнесу), а й рефінансування минулих позик на значно вигідніших умовах, насамперед щодо вартості коштів [12, с. 96].

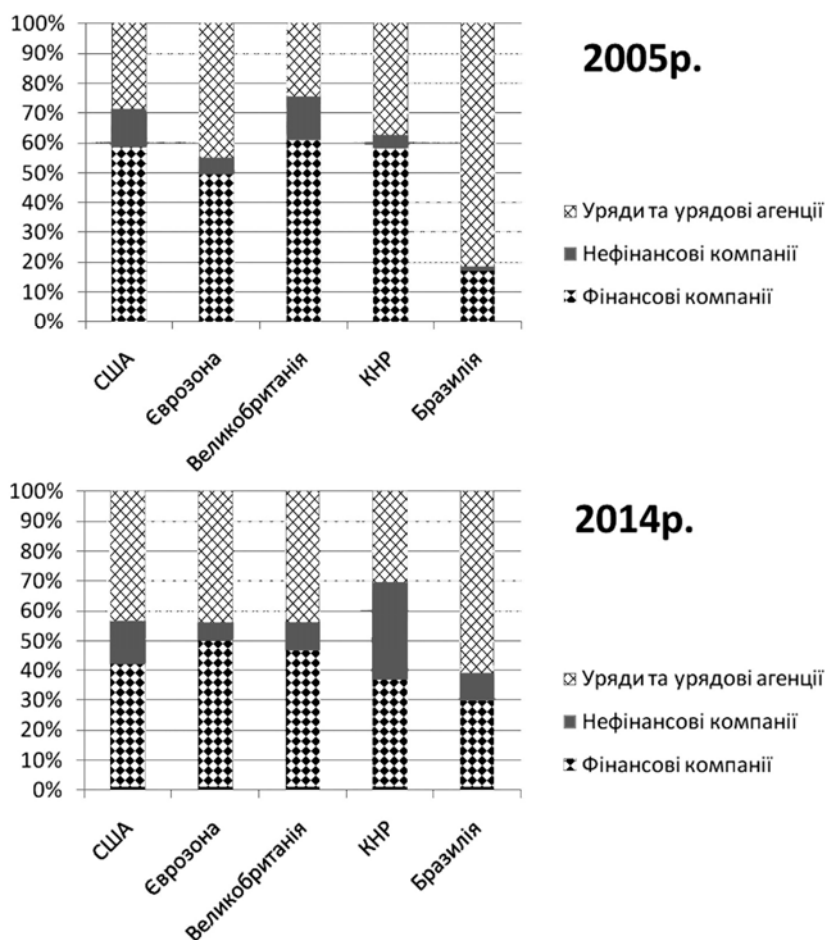
Зазнала змін і валютна складова облігаційних позик компаній із країн, що розвиваються. Частка випусків в іноземній валюті зменшилася порівняно з докризовим періодом із 35 % до майже 25 %. Однак це скорочення пояснюється стрімким зростанням облігаційних випусків китайськими компаніями, які переважно номіновані в юанях. Окрім цього, емітенти із таких країн, як Колумбія, Малайзія, Російська Федерація та Філіппіни, також більшість облігаційних запозичень здійснюють у національній валюті [13, с. 97].

На відміну від підприємств реального сектору, емісійна активність фінансово-банківських груп на ринку довгострокових боргових інструментів за останні роки значно зменшилася. Посткризові реформи фінансового законодавства, насамперед щодо вимог до величини регулятивного капіталу, призвели до делевериджу банківських установ, тобто скорочення боргових коштів у структурі їх активів. Особливо ця тенденція проявилася в англосаксонських країнах (*див. рис. 1*).

Запровадження жорстких регулятивних норм з боку держав до фінансових установ та зменшення міжнародної банківської активності призвели до скорочення транскордонних позичкових операцій. Це укупі із зменшенням вартості залучення стимулювало нефінансові компанії збільшувати випуски міжнародних облігацій як традиційних іноземних, так і єврооблігацій. Станом на кінець червня 2015 р. в обігу на світовому ринку перебували міжнародні бонди корпорацій на суму 3,055 трлн дол. США (*див. рис. 2*) [5; 13, с. 55].

Компанії використовують різні типи облігацій на національному та міжнародному ринках. До того ж це не залежить від спеціалізації емітента чи країни його походження. Бізнес використовує міжнародні та євrorинки капіталу для проведення великих за обсягами випусків на коротші терміни, в іноземній валюті та з фіксованими відсотковими ставками. Більше половини корпорацій після виходу на міжнародні ринки капіталу продовжують активно діяти й на національному ринку

облігацій, нарощуючи обсяги емісії. Це пояснюється тим, що внутрішні інвестори із більшою довірою ставляться до компаній, що випустили міжнародні бонди, порівняно із винятково національними емітентами. Подібні моделі поведінки підтверджують ідею, що національний та міжнародні ринки позичкового капіталу швидше доповнюють, аніж замінюють один одного [2].



**Рис. 1. Співвідношення боргових цінних паперів в обігу за групами емітентів, %**

Джерело: розроблено автором за даними Банку міжнародних розрахунків [5]

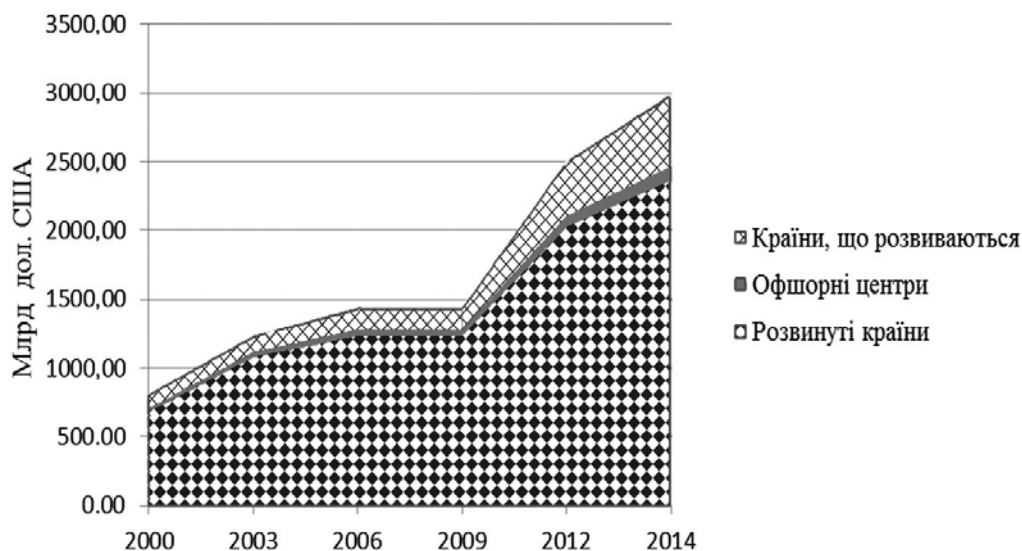
Важливими учасниками світового ринку боргових цінних паперів є міжнародні фінансові організації, представлені, як правило, багатосторонніми регіональними банками розвитку та установами із групи Світового банку. Міжнародні фінансові організації (далі – МФО) як емітенти боргових цінних паперів вирізняються такими ознаками:

- найвищим рейтингом надійності переважно на рівні AAA;
- диверсифікацією емісії за різними інструментами щодо строків, географії інвесторів та валют запозичення;
- проведенням гнучкої політики запозичень, розрахованої на потреби потенційних інвесторів;



- сприянням розвитку національних ринків капіталу через емісію облігацій у місцевих валютах;
- запровадженням та емісією інноваційних боргових інструментів.

Із 2010 по 2015 рр. загальна сума емісії боргових інструментів, випущених міжнародними фінансовими організаціями, зросла на 65 % до 1,47 трлн дол. США [5].



**Рис. 2. Вартість міжнародних облігацій нефінансових корпорацій в обігу**

*Джерело: розроблено автором за даними Банку міжнародних розрахунків [5]*

Подібне зростання спричинила потреба збільшення фондування діяльності МФО. Посткризовий розвиток світового господарства та виклики фінансової глобалізації вимагають активізації діяльності МФО, а значить і фінансових ресурсів, що є в їх розпорядженні. Місце та масштаби діяльності МФО на міжнародному борговому ринку можна побачити на прикладі найвідоміших із них (див. табл. 2).

Емітуючи боргові цінні папери у національній валюті, міжнародні організації підтримують і прискорюють інтеграцію ізольованих локальних ринків у світовий фінансовий простір. У межах подібних емісій здійснюють розробку та апробацію правового поля, потрібного для обігу іноземних цінних паперів, передають необхідні фінансові ноу-хау та приклад найкращих закордонних практик. Окрім цього, запозичення в національній валюті дають змогу країнам, що розвиваються, зменшити відкритість щодо зовнішніх валютних шоків [3, с. 15].

У багатьох випадках саме МФО є піонерами випусків певних видів іноземних облігацій. Саме під егідою Світового банку було вперше розроблено концепцію та безпосередньо здійснено випуск глобальних облігацій у доларах США (1989 р.), новозеландських доларах (1990 р.), японській ієні (1992 р.), німецькій марці (1993 р.) та мексиканському песо (2006 р.).

Таблиця 2

**Міжнародні фінансові організації  
на ринку боргових цінних паперів**

Фінансові організації	Вартість випущених облігацій на кінець 2015 р., млрд дол. США	Кількість валют номіналу випущених облігацій	Обсяг найбільшого випуску, млрд дол. США	Рік здійснення найбільшого випуску	Відсоткова ставка найбільшого випуску, %
Азійський банк розвитку	66,10	32	3,00	2012	1,125
Європейський банк реконструкції та розвитку	28,82	40	3,00	2013	1,000
Європейський інвестиційний банк	451,53	17	5,00	2013	0,5–1,750
Міжамериканський банк розвитку	80,03	19	3,25	2014	0,625
Міжнародна фінансова корпорація	51,30	21	3,50	2013	1,750
Міжнародний банк реконструкції та розвитку	167,70	57	6,00	2009	2,000
Північний інвестиційний банк	21,67	18	2,00	2013	–

*Джерело: розроблено автором за даними [14–20]*

Одним із нових боргових інструментів, запроваджених МФО, є так звані зелені або кліматичні облігації. Це інструменти, випуск яких передбачає використання залучених коштів на фінансування проектів, пов'язаних із захистом довкілля, та дає змогу інституційним інвесторам, урядам або фондам національного добробуту інвестувати в соціально-політичні важливі для своїх стейкхолдерів сфери.

Перші емісії «зелених» облігацій провів Європейський інвестиційний банк у 2007 р. та Світовий банк у 2008 р. З часом у міру активізації світових екологічних ініціатив до випуску «зелених» облігацій долучилися приватні корпорації, уряди та муніципалітети. У період з 2011 до 2015 рр. обсяг випуску екологічних облігацій збільшився із 1 млрд до 42 млрд дол. США [21].

Відмітною рисою сучасного ринку боргових цінних паперів є інтенсивний розвиток фінансового інжинірингу, тобто створення нових фінансових інструментів та механізмів реалізації операцій із ними. Подібні новації дають змогу застосовувати облігаційні випуски із макси-

мально гнучкими параметрами, що дозволяють задовольняти будь-які потреби потенційних інвесторів.

Серед подібних інноваційних боргових інструментів можна виокремити:

- мультивалютні облігації, що передбачають можливість виплати відсотків та погашення номіналу різними валютами;
- конвертовані облігації, що дають право власнику на обмін не лише на акції, а на варранти, облігації більшої чи меншої строковості, опціони тощо;
- облігації дохідності, які залежать від одного чи кількох базових параметрів, без верхньої чи нижньої межі дохідності. Наприклад, облігації, які залежать від динаміки окремих макроекономічних показників регіону чи окремої країни (ВВП, інфляція), зміни цін на деякі промислові чи сировинні товари;
- облігації, що розміщуються траншами із різним рівнем кредитного ризику: перший транш із використанням застави, другий – гарантії або поруки, третій – без забезпечення;
- облігації із додатковими обмеженнями (ковенантами) та кількома вбудованими опціонами. У подібних випадках при настанні певних умов, які чітко прописані у проспекті емісії, у інвестора виникає право вимагати викуп належних йому облігацій за визначеною ціною, або, навпаки, у емітента виникає право дострокового погашення [4, с. 139].

Важливим елементом міжнародного ринку боргових цінних паперів є так звані офшорні біржі. Це майданчики, розташовані в офшорних юрисдикціях або країнах із ліберальним податковим законодавством, більшість клієнтів яких зареєстровані за кордоном. Найбільш відомими серед них є фондові біржі Кайманових островів, Люксембургу, Ірландії та біржа цінних паперів Нормандських островів.

Саме на Люксембурзькій фондовій біржі у липні 1963 р. було зареєстровано перший у світі випуск єврооблігації на суму 15 млн дол. США строком обігу 15 років та відсотковою ставкою 5,5 %, проведений компанією *Autostrade* – італійським оператором швидкісних доріг та гарантований Італійською державною холдинговою компанією.

Спеціалізацією цих бірж є надання майданчика для лістингу широкого кола фінансових інструментів різної природи, у тому числі й боргових. Це стосується не лише звичайних міжнародних облігацій, а й складних синтетичних цінних паперів. До останніх належать: боргові папери, забезпечені активами, облігації із покриттям, глобальні забезпечені ноти, високодохідні облігації, середньострокові та ноти участі у позиках, ісламські сертифікати тощо.

Подібні майданчики часто-густо використовують транснаціональні фінансово-інвестиційні конгломерати, такі як *Bank of America*, *Deutsche Bank*, *JP Morgan Chase*, *Goldman Sachs*, *UBS* та *Nomura*, з метою лістингу синтетичних фінансових інструментів, розроблених

для задоволення потреб професійних інституційних клієнтів. Як наслідок, наприклад, загальна вартість міжнародних облігацій, випуски яких зареєстровані на Кайманових островах, за період із 2005 по 2015 рр. зросла із 0,543 до 1,323 трлн дол. США [5].

Причинами, за яких емітенти проводять лістинг боргових цінних паперів на подібних майданчиках, є:

➤ прозорість операцій. Інформація про угоди із облігаціями переправляє біржа спеціальним інформаційним провайдером, які розповсюджують її серед інвестиційного середовища, що може підвищувати ліквідність інструменту;

➤ збільшення ринкової привабливості боргових інструментів. Насамперед для інституційних інвесторів, від яких законодавчо вимагається формувати інвестиційний портфель переважно винятково із лістингових цінних паперів. Окрім цього, у деяких країнах існують законодавчі норми для індивідуальних інвесторів, які забороняють інвестування у позалістингові цінні папери, й з другого – стимулюють операції із біржовими інструментами;

➤ підвищення статусу випуску. Лістинг на відомій, особливо європейській біржі, Ірландії або Люксембургу, які є членами Європейського Союзу та Організації економічного співробітництва та розвитку, дозволяють отримати емітенту маркетинговий інструмент для просування своєї компанії;

➤ дозволяють емітентам, особливо із закритих юрисдикцій, пройти мінімальні, але достатні процедури щодо розкриття інформації про свою поточну діяльність та виконати вимоги законодавства щодо захисту інвесторів. Своєю чергою, біржа цінних паперів Нормандських островів хоча й знаходиться територіально в Європі, але не підпадає під дію спільноєвропейського законодавства, тому не вимагає від потенційних емітентів відповідності проспекту профільним Директивам ЄС;

➤ отримання податкових переваг. Перебування облігації у біржовому списку є запорукою того, що при виплаті відсотків, емітент не буде зобов'язаний утримувати податок на цю трансакцію. Оскільки більшість єврооблігацій обертаються у Лондоні, насамперед це стосується так званого «виключення єврооблігацій, що котуються» (*Quoted Eurobond Exemption*). Правило, яке було запроваджено британським урядом 1984 р., та звільняє емітентів єврооблігацій, які пройшли лістинг на уповноважених фондових біржах, від утримання податків із відсотків, що виплачуються інвесторам.

Як наслідок, більше ніж 65 % всіх цінних паперів, що перебувають у біржовому списку Люксембурзької фондової біржі, припадає на боргові інструменти, з яких 99,9 % є міжнародними. Водночас три чверті доходів Ірландської фондової біржі генерується платою за лістинг, що значно вирізняє її з-поміж традиційних фондових бірж та робить беззаперечним лідером за розміром біржового реєстру.

Останні роки позначилися кардинальними зрушеннями у організаційній структурі вторинного ринку облігацій. Трансформаційних змін

заснає усталена десятиріччями модель взаємовідносин між покупцями та продавцями боргових цінних паперів.

Традиційно облігації оберталися на позабіржовому неорганізованому децентралізованому ринку, де головну роль відігравали дилери, представлені великими банківськими установами. Останні тримали великі облігаційні портфелі та періодично виставляли котирування для потенційних контрагентів.

Подібна ринкова модель утворилася еволюційно, у міру становлення та укрупнення інституційних інвесторів, які стали головними власниками боргових цінних паперів у розвинутих країнах. У ретроспективі подібний розвиток особливо яскраво простежується на прикладі американського ринку корпоративних облігацій. До початку 50-х років минулого сторіччя на Нью-Йоркській фондовій біржі, найбільшій на той час біржі світу, існувала доволі активна секція торгівлі облігаціями підприємств. Однак фіксовані комісійні для брокерів та спеціалістів майданчика, а також підвищена відкритість біржової торгівлі все більше не влаштовували інституційних інвесторів. Останні як учасники ринку, на яких припадала найбільша частка загального обсягу угод, вивели ліквідність на позабіржовий сегмент, де змогли торгуватися з дилерами за ціну та уникати вимог розкриття інформації. Унаслідок цього біржовий сегмент облігаційної торгівлі в США почав відігравати другорядну роль порівняно із децентралізованим ринком [1].

Водночас в Європі біржова торгівля облігаціями є доволі розвинутою. За даними Європейської федерації фондових бірж, у 2015 р. загальна вартість угод із борговими цінними паперами навіть перевищила сумарний обсяг торгівлі акціями: 9,468 трлн євро проти 7,865 трлн євро [22].

Таблиця 3

**Найбільші фондові біржі за обсягом торгівлі облігаціями,  
млрд дол. США**

Назва біржового майданчика	2005	2010	2015
Іспанська біржа BME	4 090,05	11 040,86	7 257,51
Біржа NASDAQ OMX Nordic	3 089,00	2 626,07	1 785,42
Стамбульська біржа	514,39	445,94	194,06
Bolsa de Valores de Colombia	462,77	1 138,17	451,49
Німецька біржа	382,80	110,62	–
ФБ Йоганнесбургу	–	2 320,96	1 766,20
Корейська біржа	0,00	505,94	1 582,41

*Джерело: розроблено автором за даними Світової федерації бірж [23]*

За період із 2005 по 2015 рр. обсяг угод із облігаціями на фондових біржах світу зріс на 63 % (табл. 3). Лідером за цим показником

серед організованих майданчиків є холдинг Іспанських бірж, де головним борговим інструментом є державні боргові папери. До того ж більшість угод укладають без використання електронної системи торгівлі, шляхом переговорів між трейдерами. На відміну від іспанського майданчика, лівова частка торговельного обороту біржі *NASDAQ OMX Nordic* припадає на приватних емітентів із скандинавських та балтійських країн.

Беззаперечним лідером за торгівлею іноземними облигаціями залишається швейцарський біржовий оператор *SIX Swiss*, де за результатами 2015 р. із загального обсягу угод у 195,8 млрд дол. США більше половини припало на облигації іноземних емітентів. Що укотре доводить статус Швейцарії як одного із світових фінансових центрів.

Деякі країни (як розвинуті, так і ті, що розвиваються) запроваджують біржові секції для торгів облигаціями в межах спеціальних програм розвитку національних ринків капіталу. Наприклад, австралійський уряд емітує спеціальні біржові облигації з метою:

- розвитку глибокого та ліквідного ринку облигацій та просування Австралії як провідного регіонального фінансового центру;
- зменшення залежності від закордонного фінансування шляхом мобілізації внутрішніх ресурсів для інвестування в інфраструктурні проекти;
- забезпечення індивідуальних інвесторів через еталоні державні біржові облигації ринковою інформацією щодо можливих цін на інші інструменти;
- заохочення роздрібних інвесторів для вкладання в облигації для розширення їх інвестиційного портфеля та зменшення ризику коливань цін на акції чи нерухомість.

Однак на сучасному етапі розвитку переважна більшість ринків боргових інструментів залишається позабіржовими. У випадку з державними облигаціями це не несе в собі великих ризиків, позаяк операції більш стандартизовані та сконцентровані на дилерських платформах. Найвідомішою з останніх є група майданчиків *MTS (Mercato Telematico dei Titolidi Stato)* – найбільша міждилерська електронна система для торгівлі урядовими паперами країн єврозони, що об'єднує трейдерів із багатьох країн, розширюючи таким чином ліквідність національних ринків суверенних бондів.

Ситуація на вторинному ринку корпоративних облигацій є більш загрозливою. За останні роки як індивідуальні, так й інституційні інвестори стикнулися із проблемою відсутнього зменшення ліквідності. Чому сприяли кілька факторів.

*По-перше*, як вже зазначали, реформи фінансових ринків у розвинутих країнах радикально підвищили вимоги до банків щодо ліквідності та достатності капіталу й прямо обмежили діяльність банківських установ за власні кошти на ринку цінних паперів (правило Волкера,

Базель III тощо). Як наслідок, банки у кілька разів скоротили свої портфелі боргових цінних паперів, а отже, і дилерську діяльність на ринку. Тож наявна двостороння модель торгівлі облігаціями в межах міждилерських систем, або систем дилер-клієнт, опинилася під загрозою. Неможливість швидко знайти контрагента для угоди перенесла ризик із дилерів до інвесторів.

*По-друге*, згідно з Директивою ЄС про ринки фінансових інструментів 2014/65/ЄС учасники ринку зобов'язані виконувати замовлення клієнтів якнайкраще та забезпечити достатній рівень розкриття торговельної інформації, що суперечить наявній практиці двосторонніх угод із мінімальним рівнем передторговельної інформації.

*По-третє*, падіння відсоткових ставок у світі та гіперактивність емітентів на первинному ринку радикально збільшили кількість наявних боргових інструментів. Окрім цього, сучасні корпоративні облігаційні продукти не характеризують високим рівнем стандартизації, що ще більше фрагментує й без того децентралізований ринок. На європейському ринку торгуються 9000 випусків пайових та 300 000 випусків боргових цінних паперів, до того ж перші в середньому обертаються 400 разів на день, а другі – 1,5 раза [24, с. 38].

Поряд із цим усе більшу частку угод на ринку облігацій виконують комп'ютеризовано. У результаті на ринку виникає велика кількість торговельних платформ, що поєднують в собі риси багатосторонніх міждилерських систем, систем-клієнт-дилер та так званих систем «всі для всіх». Остання становить систему торгівлі, яка робить можливою прямі комунікації між максимальною кількістю як інвесторів, так і дилерів. Деякі із цих майданчиків розробляють спеціалізовані провайдери, наприклад *Bloomberg*, *Tradeweb*, *MarketAxess*, деякі впроваджують комерційні банки (*UBS BondPort*), однак найбільшу активність проявляють фондові біржі (*Bondvision LSE*, *SIX Corporate bond*, *Eurex Bonds*, *EuronextBondMatch*, *Mot* тощо).

Більшість конкурентних переваг у боротьбі за концентрацію облігаційної ліквідності мають саме біржі. Адже вони за визначенням є централізованими ринками, що нагромадили багаторічний досвід побудови та організації торговельних механізмів, диференційованого рівня відкритості. Можна припустити, що за будь-якого розвитку подій майбутні провідні майданчики щодо торгівлі облігаціями увійдуть до складу міжнародних біржових холдингів.

**Висновки.** Проаналізувавши тенденції розвитку світового ринку інструментів із фіксованою дохідністю, можна дійти висновку, що він, хоча й є одним із найконсервативніших сегментів світового фінансового ринку, перебуває в стадії докорінної трансформації.

У розвинутих країнах посткризові регулятивні ініціативи урядів та технологічні новації, що вже кардинально перетворили ринки акцій, поставили перед учасниками ринку облігацій завдання пошуку нової оптимальної ринкової мікроструктури. Структури, яка зможе забезпе-

чити достатній рівень ліквідності та мінімізувати ризики виконання угод для інвесторів.

Багато ринків облігацій, що формуються, також зазнали якісних та кількісних змін, підвищивши своє значення для національних економік. За останні роки значно зросли загальні обсяги та кількість міжнародних облігаційних випусків як суверенних позичальників, так і підприємств із країн, що розвиваються. Не в останню чергу це стало можливим завдяки емісійній активності на цих ринках міжнародних фінансових організацій. Попри це, зростає вразливість ринків, що формуються, зовнішнім шокам. Насамперед спричинених валютними коливаннями та «нетрадиційною» монетарною політикою, що її провадять монетарні інститути розвинутих економік.

Щодо граничних ринків, то якщо сегмент державних боргових інструментів характеризується задовільним рівнем, ринку облігацій підприємств або взагалі немає, або він перебуває в зародковому стані. Це пояснюється низькими темпами розвитку економік, високими відсотковими ставками, дефіцитом внутрішніх інвестиційних ресурсів, значним кредитним ризиком, низькою кредитною та корпоративною культурами, слабким рівнем захисту прав інвесторів.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Biasis B, Green R. S. The Microstructure of the Bond Market in the 20th Century [Електронний ресурс] / В Biasis R. S. Green // Tepper School of Business — 2007. — August 29. — Режим доступу : <http://repository.cmu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1133&context=tepper>. — Назва з екрану.
2. Gozzi J. C., Levine R., Peria M., Schmukler S. L. How firms use domestic and international corporate bond markets [Електронний ресурс] / J. C. Gozzi, R. Levine, M. Peria, S. L. Schmukler // NBER working paper series. — 2012. — Січень. — Режим доступу : <http://www.nber.org/papers/w17763>. — Назва з екрану.
3. Wolff-Намачер S. Local currency bond issues by international financial institutions [Електронний ресурс] / Wolff-Намачер S. // Bank for International Settlements. — 2007. — 12 квітня. — Режим доступу : <https://www.bis.org/publ/wgpapers/cgfs28wolff.pdf>. — Назва з екрану.
4. Семернина Ю. В. Глобальные тенденции мирового рынка облигаций / Ю. В. Семернина // Вест. Саратов. гос. с.-э. ун-та. — 2012. — № 1 (40). — С. 138–141.
5. Банк міжнародних розрахунків [Електронний ресурс] / BIS Statistics Explorer. — Режим доступу : <http://stats.bis.org/statx/srs/table/c1>. — Назва з екрану.
6. European Central Bank Statistical Data Warehouse [Електронний ресурс] / Statistical Data Warehouse. — Режим доступу : <http://sdw.ecb.europa.eu/browse.do?node=bbn167>. — Назва з екрану.
7. Factors Affecting Reserve Balances of Depository Institutions and Condition Statement of Federal Reserve Banks [Електронний ресурс] / Federal reserve statistical release. — Режим доступу : <http://www.federalreserve.gov/releases/h41>. — Назва з екрану.
8. Bank of England consolidated balance sheet : assets from March 2008 to end-September 2014. [Електронний ресурс] / The Bank of England Balance Sheet. — Режим доступу : <http://www.bankofengland.co.uk/markets/Pages/balancesheet/default.aspx#qe>. — Назва з екрану.



9. Moore E. Record \$5.5tn in govt bonds with negative yields [Електронний ресурс] / E. Moore // FT. — 2016. — January, 29. — Режим доступу : <http://www.ft.com/fastft/2016/01/29/record-5-5tn-in-govt-bonds-trade-at-negative-yields>. — Назва з екрану.
10. International Debt Capital Markets Volume [Електронний ресурс] / The International Capital Market Association. — Режим доступу : <http://www.icmagroup.org/resources/market-data/Market-Data-Dealogic>. — Назва з екрану.
11. McGann B. Global Jumbo Bond Issuance Highest Volume on Record [Електронний ресурс] / B. McGann // Dealogic. — 2015. — December 30th. — Режим доступу : <http://www.dealogic.com/media/market-insights/dcm-statshot>. — Назва з екрану.
12. Global Financial Stability Report. — Vulnerabilities, Legacies, and Policy Challenges : Risks Rotating to Emerging Markets [Електронний ресурс] / International Monetary Fund. — Washington. — 2015. — October. — Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2015/02/pdf/text.pdf>. — Назва з екрану.
13. Global Financial Stability Report. — Navigating Monetary Policy Challenges and Managing Risks International Banking after the Crisis : Increasingly Local and Safer? [Електронний ресурс] / International Monetary Fund. — Washington. — 2015. — April. — Режим доступу : <https://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2015/01/pdf/text.pdf>. — Назва з екрану.
14. Азійський банк розвитку [Електронний ресурс] / Investor Information — Режим доступу : <http://www.adb.org/site/investors/main>. — Назва з екрану.
15. Європейський банк реконструкції та розвитку [Електронний ресурс] / Investor Information. — Режим доступу : <http://www.ebrd.com/work-with-us/capital-markets/investor-information.html>. — Назва з екрану.
16. Європейський інвестиційний банк [Електронний ресурс] / Investor Relations. — Режим доступу : [http://www.eib.org/investor\\_relations/index.htm](http://www.eib.org/investor_relations/index.htm). — Назва з екрану.
17. Міжамериканський банк розвитку [Електронний ресурс] / Investor Presentation and Factsheet. — Режим доступу : <http://www.iadb.org/en/idb-finance/investors>. — Назва з екрану.
18. Міжнародна фінансова корпорація [Електронний ресурс] / Investor Relations. — Режим доступу : [http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp\\_ext\\_content/ifc\\_external\\_corporate\\_site/About+IFC\\_new/IFC+Governance/Investor+Relations](http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp_ext_content/ifc_external_corporate_site/About+IFC_new/IFC+Governance/Investor+Relations). — Назва з екрану.
19. Міжнародний банк реконструкції та розвитку [Електронний ресурс] / World Bank Bonds & Investment Products. — Режим доступу : <http://treasury.worldbank.org/cmd/htm/index.html>. — Назва з екрану.
20. Північний інвестиційний банк [Електронний ресурс] / Investor Relations. — Режим доступу : [http://www.nib.int/capital\\_markets](http://www.nib.int/capital_markets). — Назва з екрану.
21. Green Bonds : Debt capital markets and the low-carbon transition [Електронний ресурс] / Bloomberg New Energy Finance. — 2016. — January. — Режим доступу : <http://about.bnef.com/presentations/green-bonds-debt-capital-markets-and-the-low-carbon-transition>. — Назва з екрану.
22. За даними Європейської федерації бірж цінних паперів [Електронний ресурс] / FESE Monthly factsheets. — Режим доступу : <http://www.fese.eu/statistics-market-research/historical-data>. — Назва з екрану.
23. За даними Світової федерації бірж [Електронний ресурс] / Monthly Reports. — Режим доступу : <http://www.world-exchanges.org/home/index.php/statistics/monthly-reports>. — Назва з екрану.
24. Hill A., Callaghan E. Secondary Markets [Електронний ресурс] / A. Hill, E. Callaghan // ICMA quarterly report. — Issue 39. — 2015. — Fourth Quarter. — Режим доступу : <http://www.icmagroup.org/Regulatory-Policy-and-Market-Practice/Regulatory-Policy-Newsletter/Previous-versions>. — Назва з екрану. — Ст. 38.

*Стаття надійшла до редакції 29.03.2016.*

**Zinchenko F. The international debt securities market.**

**Background.** The debt securities market is one of the key pillars without exaggeration, on which the modern financial architecture of the world rests. As at the end of the first half of 2015 the volume of the debt instruments in circulation at the largest segments of the global market, issued by sovereign borrowers, corporations in various sectors of the economy and the international financial organizations made up 83,983 trillion \$ USA. The scale, heterogeneous nature of participants, as well as the variety of instruments, traded on it, make the market of debt securities as the complex multi-level system. The efficiency of the entire global financial space depends on how much smoothly and trouble-free the communications work within the framework of this system.

The **aim** of the article is to study the structural changes and development trends of the world market of debt securities that has occurred over the last decade. To achieve the goal of the article it was stated the following objectives: to analyze the structure of the world market debt securities; to define the modern tendencies of its development; to characterize the changes and to evaluate them.

**Materials and methods.** The research applied the statistical materials of the Bank for International Settlements, World Federation of exchanges, various international financial organizations. We used methods of system analysis of economic phenomena, historical, logical, method of comparison and building of analytical tables.

**Results.** It has been estimated the parameters of the debt segment of the world stock market. It has been investigated the status and trends in the leading financial markets of debt securities. It has been disclosed the modern structure of world market of debt securities and singled out the factors that determine the current state of its conjuncture. It has been defined the place of different groups of participants in the global bond market and revealed their role in the effective functioning of the debt segment of the world stock market. It has been assessed the activities of international financial institutions because of their increasing influence on the global debt securities market. It has been revealed the functions of leading stock exchanges in the financial instruments trading with fixed income. It has been systemized benefits for listing issuers on the offshore financial markets. It has been highlighted new factors of institutional risks that affect the conditions of functioning of secondary corporate bond markets.

**Conclusions.** The global market of fixed income instruments is one of the most conservative segments of the global financial market, but is under radical transformation. In developed countries the post-crisis regulatory government initiatives and technological innovations that have already radically transformed the equity markets and have put the task of finding the new optimal market microstructure before the participants of the bond market, the structure, which can provide an adequate level of liquidity and minimize the risks of contract execution for investors. Many bond markets, which are forming, have also undergone qualitative and quantitative changes, increasing its value to national economies. In recent years the overall volumes and number of international bond issues as of sovereign borrowers so of companies from countries, that are developing, significantly increased. Last but not least it became possible thanks to the emission activity of the international financial institutions in these markets. If the segment of public debt instruments is characterized by a satisfactory level, the bond market of enterprises is unavailable or exists in its infancy in the limit stock markets.

**Keywords:** world bond market, debt securities, stock exchanges, international financial organizations, trading platforms.

## REFERENCES

1. Biasis B, Green R. S. The Microstructure of the Bond Market in the 20th Century [Elektronnyj resurs] / B Biasis R. S. Green // Tepper School of Business — 2007. — August 29. — Rezhym dostupu : <http://repository.cmu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1133&context=tepper>. — Nazva z ekranu.
2. Gozzi J. C., Levine R., Peria M., Schmukler S. L. How firms use domestic and international corporate bond markets [Elektronnyj resurs] / J. C. Gozzi, R. evine, M. Peria, S. L. Schmukler // NBER working paper series. — 2012. — Sichen'. — Rezhym dostupu : <http://www.nber.org/papers/w17763>. — Nazva z ekranu.
3. Wolff-Hamacher S. Local currency bond issues by international financial institutions [Elektronnyj resurs] / Wolff-Hamacher S. // Bank for International Settlements. — 2007. — 12 kvitnja. — Rezhym dostupu : <https://www.bis.org/publ/wgpapers/cgfs28wolff.pdf>. — Nazva z ekranu.
4. Semernina Ju. V. Global'nye tendencii mirovogo rynka obligacij / Ju. V. Semer-nina // Vest. Saratov. gos. s-je. un-ta. — 2012. — № 1 (40). — S. 138–141.
5. Bank mizhnarodnyh rozrahunkiv [Elektronnyj resurs] / BIS Statistics Explorer. — Rezhym dostupu : <http://stats.bis.org/statx/srs/table/c1>. — Nazva z ekranu.
6. European Central Bank Statistical Data Warehouse [Elektronnyj resurs] / Statistical Data Warehouse. — Rezhym dostupu : <http://sdw.ecb.europa.eu/browse.do?node=bbn167>. — Nazva z ekranu.
7. Factors Affecting Reserve Balances of Depository Institutions and Condition Statement of Federal Reserve Banks [Elektronnyj resurs] / Federal reserve statistical release. — Rezhym dostupu : <http://www.federalreserve.gov/releases/h41>. — Nazva z ekranu.
8. Bank of England consolidated balance sheet : assets from March 2008 to end-September 2014. [Elektronnyj resurs] / The Bank of England Balance Sheet. — Rezhym dostupu : <http://www.bankofengland.co.uk/markets/Pages/balancesheet/default.aspx#qe>. — Nazva z ekranu.
9. Moore E. Record \$5.5tn in govt bonds with negative yields [Elektronnyj resurs] / E. Moore // FT. — 2016. — January, 29. — Rezhym dostupu : <http://www.ft.com/fastft/2016/01/29/record-5-5tn-in-govt-bonds-trade-at-negative-yields>. — Nazva z ekranu.
10. International Debt Capital Markets Volume [Elektronnyj resurs] / The International Capital Market Association. — Rezhym dostupu : <http://www.icmagroup.org/resources/market-data/Market-Data-Dealogic>. — Nazva z ekranu.
11. McGann B. Global Jumbo Bond Issuance Highest Volume on Record [Elektronnyj resurs] / B. McGann // Dealogic. — 2015. — December 30th. — Rezhym dostupu : <http://www.dealogic.com/media/market-insights/dem-statshot>. — Nazva z ekranu.
12. Global Financial Stability Report. — Vulnerabilities, Legacies, and Policy Challenges : Risks Rotating to Emerging Markets [Elektronnyj resurs] / International Monetary Fund. — Washington. — 2015. — October. — Rezhym dostupu : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2015/02/pdf/text.pdf>. — Nazva z ekranu.
13. Global Financial Stability Report. — Navigating Monetary Policy Challenges and Managing Risks International Banking after the Crisis : Increasingly Local and Safer? [Elektronnyj resurs] / International Monetary Fund. — Washington. — 2015. — April. — Rezhym dostupu : <https://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2015/01/pdf/text.pdf>. — Nazva z ekranu.
14. Azijs'kyj bank rozvytku [Elektronnyj resurs] / Investor Information — Rezhym dostupu : <http://www.adb.org/site/investors/main>. — Nazva z ekranu.

15. Jevropejs'kyj bank rekonstrukcii' ta rozvytku [Elektronnyj resurs] / Investor Information. — Rezhym dostupu : <http://www.ebrd.com/work-with-us/capital-markets/investor-information.html>. — Nazva z ekranu.
16. Jevropejs'kyj investycijnyj bank [Elektronnyj resurs] / Investor Relations. — Rezhym dostupu : [http://www.eib.org/investor\\_relations/index.htm](http://www.eib.org/investor_relations/index.htm). — Nazva z ekranu.
17. Mizhamerykans'kyj bank rozvytku [Elektronnyj resurs] / Investor Presentation and Factsheet. — Rezhym dostupu : <http://www.iadb.org/en/idb-finance/investors>. — Nazva z ekranu.
18. Mizhnarodna finansova korporacija [Elektronnyj resurs] / Investor Relations. — Rezhym dostupu : [http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp\\_ext\\_content/ifc\\_external\\_corporate\\_site/About+IFC\\_new/IFC+Governance/Investor+Relations](http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp_ext_content/ifc_external_corporate_site/About+IFC_new/IFC+Governance/Investor+Relations). — Nazva z ekranu.
19. Mizhnarodnyj bank rekonstrukcii' ta rozvytku [Elektronnyj resurs] / World Bank Bonds & Investment Products. — Rezhym dostupu : <http://treasury.worldbank.org/cmd/htm/index.html>. — Nazva z ekranu.
20. Pivnichnyj investycijnyj bank [Elektronnyj resurs] / Investor Relations. — Rezhym dostupu : [http://www.nib.int/capital\\_markets](http://www.nib.int/capital_markets). — Nazva z ekranu.
21. Green Bonds : Debt capital markets and the low-carbon transition [Elektronnyj resurs] / Bloomberg New Energy Finance. — 2016. — January. — Rezhym dostupu : <http://about.bnef.com/presentations/green-bonds-debt-capital-markets-and-the-low-carbon-transition>. — Nazva z ekranu.
22. Za danymy Jevropejs'koi' federacii' birzh cinnih paperiv [Elektronnyj resurs] / FESE Monthly factsheets. — Rezhym dostupu : <http://www.fese.eu/statistics-market-research/historical-data>. — Nazva z ekranu.
23. Za danymy Svitovoi' federacii' birzh [Elektronnyj resurs] / Monthly Reports. — Rezhym dostupu : <http://www.world-exchanges.org/home/index.php/statistics/monthly-reports>. — Nazva z ekranu.
24. Hill A., Callaghan E. Secondary Markets [Elektronnyj resurs] / A. Hill, E. Callaghan // ICMA quarterly report. — Issue 39. — 2015. — Fourth Quarter. — Rezhym dostupu : <http://www.icmagroup.org/Regulatory-Policy-and-Market-Practice/Regulatory-Policy-Newsletter/Previous-versions>. — Nazva z ekranu. — St. 38.